

# Ethik der Wirtschaft

Vorgaben und Handlungsmodelle ethisch verantwortlichen Wirtschaftens

Prof. oec. Dr.h.c. Lothar Erik Siebler



„Dass Arbeit per se, gleichgültig welcher Art, ethisch wertvoll ist, war vielleicht die bedeutendste ethnische Entdeckung der Moderne“

Harry Redner



**Lothar Erik Siebler, geb. 05.03.1966 in Tiengen / Hochrhein**

Professor an der Fakultät für Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensführung  
an der Kirgisischen Staatlichen Universität für Bauwesen, Transportwesen und  
Architektur, Namens N. Isanov, Bischkek

Professor an der Fakultät für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre an der Venlo  
University B.V. / Niederlande

Ehrendoktor der Europäischen Polytechnischen Universität Pernik, Bulgarien

ISBN 978-3-9819547-4-6

Gemeinnütziger Eigenvertrieb Lothar Siebler

1. Auflage September 2018

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendungen, der Mikroverfilmung oder Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urhebergesetzes der Bundesrepublik Deutschland vom 9. September 1965 in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

Gemeinnütziger Eigenvertrieb Lothar Siebler 2018

Fotos/Abbildungen: Lothar Siebler

# Ethik der Wirtschaft – Vorgaben und Handlungsmodelle ethisch verantwortlichen Wirtschaftens

## Inhaltsverzeichnis

<b>1 Einleitung</b> .....	<b>1</b>
<b>2 Grundlagen der Wirtschaftsordnung und ihre Akteure</b> .....	<b>4</b>
2.1 Grundlagen der kapitalistischen Ordnung.....	4
2.2. Bedeutung der Wettbewerbsordnung .....	13
<b>3 Wirtschaftsethik und Handlungsmodelle</b> .....	<b>16</b>
3.1 Grundlagen der Ethik .....	16
3.2 Die protestantische Ethik nach Max Weber .....	17
3.3 Der „neue Geist“ des Kapitalismus .....	23
3.4 Der neue kapitalistische Zeitgeist .....	26
3.5 Der neue Geist der Arbeitsethik .....	30
<b>4 Soziale Gerechtigkeit im Kontext der Wirtschaftsethik</b> .....	<b>41</b>
4.1 „Eine Theorie der Gerechtigkeit“ von John Rawls.....	41
4.1.1 Der Urzustand.....	41
4.1.2 Das Überlegungsgleichgewicht.....	42
4.2 Die zwei Grundsätze der Gerechtigkeit .....	43
4.3 „Über- und Ungerechtigkeit“ .....	46
4.3.1 Unglück und Ungerechtigkeit .....	46
4.3.2 Passive Ungerechtigkeit.....	52
4.3.3 Der Sinn für Ungerechtigkeit .....	54
4.4 Gerechtigkeit und Umverteilung .....	56
4.4.1 Gerechtigkeit zwischen Kapitalismus und Sozialismus.....	56
4.4.2 Das System der Umverteilung .....	61
4.5 Der wirtschaftsethische Beitrag der Sozialen Marktwirtschaft.....	65
4.5.1 Das soziale Anliegen .....	67
4.5.2 Christliche Wurzeln.....	68
4.5.3 Ordnung und Freiheit .....	70
4.5.4 Gegenwärtige wirtschaftsethische Debatten und die Soziale Marktwirtschaft.....	71
4.6 Gerechtigkeitsbeitrag des Mindestlohns.....	72
4.6.1 Zielsetzung und ökonomische Grundlagen .....	72
4.6.2 Chancen und Risiken.....	81
<b>5 Bedeutung der Umwelt für ethisch verantwortliches Wirtschaften</b> .....	<b>86</b>
5.1 Der Einfluss von Werturteilen auf das ökonomische Handeln.....	86
5.2 Ökonomisierung als moralische Neubewertung von Gütern .....	90
5.3 Der Mensch im Mittelpunkt? .....	93
5.4 Angewandte Umweltethik .....	97
5.5 Unternehmen und Umwelt .....	98
5.6 Praxisbeispiele für unternehmerisches Umweltverhalten .....	101
5.6.1 Positive Beispiele .....	101
5.6.2 Negative Beispiele .....	103
5.7 Wirtschaftsethische Aspekte nachhaltiger Geldanlagen .....	104
5.7.1 Nachhaltige Geldanlagen.....	105
5.7.2 Zielgruppe nachhaltiger Geldanlagen.....	107

5.7.3 Markt nachhaltiger Geldanlagen .....	108
5.7.4 Anlageformen .....	113
<b>6 Fazit .....</b>	<b>121</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>124</b>

# 1 Einleitung

Die ethische Verantwortung wirtschaftlichen Handelns ist mit der Sozialen Marktwirtschaft zur deutschen Staatsräson geworden. Auch wenn der damalige Wirtschaftsminister Ludwig Erhard nicht ihr Urheber war, hat er ihr doch politisch zum Durchbruch verholfen und sie zur maßgeblichen Wirtschaftsordnung der damals noch jungen Bundesrepublik gemacht. Diesen Status hat sie heute längst nicht verloren, auch wenn sie im öffentlichen Bewusstsein mehr und mehr in Vergessenheit gerät. Ihre Prinzipien des „Ehrbaren Kaufmanns“ und der sozialen Verantwortung des Unternehmers für seine Mitarbeiter sowie eine möglichst freie Wettbewerbsordnung sind im wirtschaftlichen Handeln der meisten Unternehmen in Deutschland immer noch präsent, sofern es sich um eines der vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen handelt, bei denen der Eigentümer nicht selten mit seinem Privatvermögen für Verluste haftet und der deshalb weiß, wie wertvoll seine Mitarbeiter auch für seinen wirtschaftlichen Erfolg sind.

In einer Mehrheit der Industrieländer und insbesondere bei den Aktiengesellschaften mit internationaler Beteiligung kann jedoch spätestens seit den 1970er Jahren beobachtet werden, dass sich das auf Effizienz und Rentabilität ausgerichtete Handeln verstärkt und dass sich die Marktbeziehungen im ökonomischen und auch im außerökonomischen Bereich immer weiter ausbreiten. Diese Entwicklungen werden in der deutschsprachigen Literatur unter dem Begriff der „Ökonomisierung“ zusammengefasst. Diese hat mittlerweile so gut wie alle wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bereiche erfasst. In der soziologischen Forschung spielt das Thema insbesondere seit den 1990er Jahren eine verstärkte Rolle. Im Fokus dieser Forschung standen und stehen vor allem die Ursachen und die Folgen, die mit dem Trend der Ökonomisierung einhergehen. Der soziologische Forschungszugang nutzt für die Erklärung von Ökonomisierungsprozessen dabei für gewöhnlich ein Muster aus ideologischen und wirtschaftlichen Veränderungen.

Vermutet werden kann darüber hinaus aber auch, dass auch der moralische Wandel einen Einfluss auf Ökonomisierungsprozesse hat. Die Vermutung liegt deshalb nahe, weil zu beobachten ist, dass wirtschaftliches Handeln, wie es sich heute in den meisten kapitalistischen Ökonomien darstellt, seine Strukturierung nicht allein auf

dem Wege der Rechtssetzung erfährt, sondern auch aufgrund der Wertvorstellungen in kultureller und sozialer Hinsicht, über die die Wirtschaftssubjekte verfügen. So sind Unternehmen beispielsweise nicht nur dazu verpflichtet, in ihren Produktionsprozessen gewisse Arbeitsstandards und Auflagen des Umweltschutzes einzuhalten, sondern sie müssen ebenso darauf achten, dass gewisse Konventionen eingehalten werden. Auch bei Erwerbs- und Konsumententscheidungen spielen moralische Aspekte vermehrt eine Rolle. Das kommt dann besonders zum Tragen, wenn es sich um Produkte und Dienstleistungen handelt, deren marktmäßiger Tausch ohnehin in einem nach moralischen Gesichtspunkten grenzwertigen Bereich stattfindet. Marktteilnehmer, die ihren Gewinn beispielsweise aus der Spekulation mit Lebensmitteln oder aus dem Angebot erotischer Dienstleistungen erzielen, sind deshalb darauf angewiesen, zur Legitimierung ihres Handelns und zur Verwirklichung ihrer ökonomischen Ziele spezielle Strategien anzuwenden.

Diverse Anspruchsgruppen verlangen mit Nachdruck, dass Unternehmen ihren Beitrag zu einer nachhaltigen Gesellschaft leisten und Verantwortung für die sozialen und ökologischen Folgen ihres Handelns übernehmen. Dieser Wertewandel spiegelt sich auch in den Konsumententscheidungen wieder. Ethische und moralische Gesichtspunkte werden zunehmend bei der Kaufentscheidung berücksichtigt. Aber auch die Unternehmen selber versuchen verstärkt sich durch gesellschaftlich verantwortungsvolle Maßnahmen nach außen darzustellen und so das eigene Image positiv zu beeinflussen. Studien konnten in diesem Zusammenhang bereits belegen, dass Corporate Social Responsibility (CSR) entscheidende Erfolgsfaktoren aber insbesondere das Image positiv beeinflusst. Als Folge dieses gesteigerten Interesses an der CSR und einer zunehmenden globalen Vernetzung insbesondere durch das Internet, gelangen auch verstärkt Fälle von ethischem und sozialem Fehlverhalten von Unternehmen in den Fokus der Öffentlichkeit. Skandalöse Medienberichterstattung über die menschenunwürdigen Arbeitsbedingungen wie beim Apple-Zulieferer Foxconn, Berichte über skrupellose Banker im Zuge der weltweiten Finanzkrise wie im Falle von Goldman Sachs oder der so genannte VW-Abgasskandal zeigen ein Auseinanderklaffen von Anspruch und Wirklichkeit. Es handelt sich hier um einen Aspekt, den die Fachliteratur im Allgemeinen unter dem Begriff Corporate Social Irresponsibility (CSI) zusammengefasst wird.

Gelangen diese grenzüberschreitenden Ereignisse in die Öffentlichkeit, dann treffen sie die Unternehmen in der Regel überraschend und wenig vorhersehbar. Eine (ereignisinduzierte) CSI-bedingte Markenkrise kann die Folge sein. Neben rechtlichen Konsequenzen und Verurteilungen zu enormen Geldstrafen, können diese zu öffentlicher Empörung, Protestaktionen und gar Boykotten des betroffenen Unternehmens führen. Unternehmen sollten also ein hohes Eigeninteresse an einem wirtschaftsethisch positiven Verhalten haben.

Wie ethisch verantwortliches Wirtschaften gelingen kann, welche Quellen es hat und welche Handlungsmodelle denkbar sind, ist Gegenstand dieses Buches. Dabei geht es im zweiten Kapitel zunächst darum, die Grundlagen der Wirtschaftsordnung zu skizzieren. Die Konturen der kapitalistischen Ordnung werden dabei ebenso in den Blick genommen wie die Wettbewerbsordnung als Garant des freien Marktes. Das dritte Kapitel widmet sich der Wirtschaftsethik und den damit verbundenen Handlungsmodellen. Neben den Grundlagen der Ethik an sich als philosophischer Disziplin wird in diesem Kapitel die protestantische Ethik von Max Weber behandelt, die in den Strukturen der deutschen Volkswirtschaft bis heute wirksam ist. Im vierten Kapitel geht es dann um die soziale Gerechtigkeit der Wirtschaftsethik. Während der Begriff an sich mittlerweile zu einer Leerformel geworden ist, zeigt das Kapitel, dass ein im besten Sinne ethisches Verhalten auch als gerechtes Verhalten bezeichnet werden kann. Das fünfte Kapitel geht dann auf die Bedeutung der Umwelt für ethisch verantwortliches Wirtschaften ein. Dabei wird das Verhalten von Unternehmen ebenso betrachtet wie die Möglichkeit nachhaltiger Geldanlagen, die ein Beitrag wirtschaftsethischen Verhaltens sind. Am Schluss werden die wesentlichen Erkenntnisse in einem Fazit noch einmal prägnant zusammengefasst.

## **2 Grundlagen der Wirtschaftsordnung und ihre Akteure**

### **2.1 Grundlagen der kapitalistischen Ordnung**

Das Wesen der kapitalistischen Ordnung wird heterogen wahrgenommen. So setzt eine auf die Selbstregulierungsfähigkeit des Marktes ausgerichtete Perzeption Kapitalismus und Marktwirtschaft gleich. Damit verbunden ist die Vorstellung, dass der Markt ein Garant für die optimale Güterversorgung ist und über Wirtschaftswachstum nationalen Wohlstand generiert, dessen Steigerungsfähigkeit keine Grenzen kennt. Assoziiert wird damit parallel, die Marktwirtschaft stellt den Inbegriff wirtschaftlicher Demokratie dar. Dies impliziert, dass der Verbraucher und nicht der Unternehmer die Macht besitzt, zu entscheiden, was produziert, angeboten und verkauft wird. Dem gegenüber steht die Ansicht, der Kapitalismus erzeugt angepasste Bewusstseinslagen bedingt mittels „kapitalistischen Bedürfnissen“ (vgl. Bachinger & Matis, 2009: 75).

Als einer der für den Kapitalismus prägenden Ökonomen gilt Adam Smith, der als Begründer der klassischen Ökonomie und der Freien Marktwirtschaft anerkannt ist. Zu den Hauptwerken des Moralphilosophen gehörten sowohl „Theorie der ethischen Gefühle“ als auch das darauf aufbauende ökonomische Standardwerk „Der Wohlstand der Nationen“. Gerade mit dem letzten Werk wurde Smith weltberühmt. Als Professor für Moralphilosophie beschäftigte sich Smith viel mit den Unterschieden der Menschen, die er immer wieder anhand seiner Studenten sah. Nachdem er im Jahr 1763 die Professur niederlegte, nahm er einen lukrativen Posten als Tutor des jungen Henry, dem 3. Duke of Buccleuch, an (vgl. Ballestrem 2001: 41).

Mit diesem begab er sich auf eine Reise nach Frankreich, die er im Jahr 1764 antrat. Doch als der jung Duke erkrankte und später seinen Leiden erlag, beendete auch Smith seine Reise und seine Tätigkeit als Tutor. Als er 1766 wieder in seiner Heimat eintraf, begegnete er Hume, ebenfalls einem Philosophen, der ihn inspirierte und zu einem engen Vertrauten wurde. Doch dieser beschloss 1769, sich nach Edinburgh zurückzuziehen und dort seinen Lebensabend zu verbringen. Doch die Idee für das Werk „Der Wohlstand der Nationen“ war geboren. 1773 war Smith der Meinung, sein Werk sei nun bereit für die Öffentlichkeit. Es dauerte aber noch weitere drei Jahre, bis das Buch 1776 erschien (vgl. Ballestrem 2001: 46).

Die klassische Ökonomie bezeichnet in der Geschichte der Volkswirtschaftslehre sowohl eine eigenständige Wirtschaftsdisziplin, als auch die Theorien der Epoche (vgl. Schumpeter 1965: 89, Anm.1). Bekannt ist die politische Ökonomie auch unter dem Begriff „klassische Nationalökonomie“. Geprägt wurde der Begriff zunächst durch Karl Marx (vgl. Sowell 2006: 2). Gegenstände der klassischen Ökonomie sind ein längerfristiges Wirtschaftswachstum, eine gerechte Einkommensverteilung und Preisbildung. Die realen, also objektiven, Grundlagen der Produktion gelten als Hauptbestimmungsfaktor des wirtschaftlichen Geschehens. Besonders großen Einfluss hatte auch die politische Liberalisierung und utilitaristische Philosophie. Daher sieht Smith die klassische Ökonomie auch nicht als isolierte Wissenschaft, sondern im Kontext mit Ethik und Recht.

Alle Theorien der klassischen Ökonomie haben vor allem gemeinsam, dass sie vom wirtschaftlichen Eigennutz des einzelnen Menschen ausgehen und die Auswirkungen dieses Handelns auf das Gemeinwohl untersuchen. Das wichtigste Werk von Adam Smith „Der Wohlstand der Nationen“ zeigt, dass der auf seinen persönlichen wirtschaftlichen Vorteil bedachte Mensch mit seinem eigennützigem Handeln gleichzeitig auch dem Wohl der gesamten Nation dient. Der Egoismus ist im Gegensatz zur Gutmütigkeit die treibende Kraft. Große Aufmerksamkeit widmete Smith dabei der sogenannten unsichtbaren Hand, das heißt dem Marktgeschehen als ordnende und regulierende Kraft (vgl. Söllner, 2015: 24).

Bereits in der Einleitung erklärt Smith den Begriff des relativen Wohlstandes. Kriterium des Wohlstandes ist demnach das Verhältnis zwischen den Gütern, die einer Nation zur Verfügung stehen und der Zahl der Menschen, die diese konsumieren (vgl. Ballestrem 2001: 135). Dieses Verhältnis gründet auf zwei Faktoren: Zum einen auf dem der Produktivität der Arbeit und zum anderen auf dem des Verhältnisses zwischen der Anzahl derjenigen, die einer nützlichen Arbeit nachgehen und derer, die es nicht tun. Im ersten Buch untersucht Smith die Steigerung der Produktivität menschlicher Arbeit. Dabei nennt er die Arbeitsteilung als hauptsächliche Ursache für die Steigerung. Diese wird also nicht als Faktum vorausgesetzt, sondern wird durch ihre Neigung erklärt, zu Tauschen und Handel zu betreiben.

Doch durch den Tausch und die Arbeitsteilung werden die Menschen abhängig voneinander (vgl. Smith 1999, zweites Kapitel). Arbeitsteilung selbst ist die Aufteilung eines Arbeitsprozesses unter vielen Menschen. Konkret versteht Smith darunter die betriebliche Zerlegung der Arbeit. Damit werden die Produktionsprozesse in verschiedene Teilprozesse zerlegt, die dann von spezialisierten Fachkräften innerhalb eines Betriebes wahrgenommen werden (vgl. Smith 1999, zweites Kapitel). Dadurch, dass während der Arbeitsteilung jeder nur einen Teilprozess übernimmt, führen schlussendlich bei der Mengenteilung alle Beteiligten alle Arbeitsabläufe durch. Die damit erhöhte Produktivität hängt nach Smith von drei Faktoren ab: „(1) der größeren Geschicklichkeit jedes einzelnen Arbeiters, (2) der Ersparnis an Zeit, die gewöhnlich verlorengelht und (3) der Erfindung einer Reihe von Maschinen, welche die Arbeit erleichtern, die Arbeitszeit verkürzen und den einzelnen in den Stand setzen, die Arbeit vieler zu leisten“ (Smith 1999, zweites Kapitel).

Durch diese Tatsache wird die Arbeitsteilung bei Smith zum eigentlichen Motor der Wirtschaft, vom Selbstinteresse – also Ego – des Einzelnen angetrieben, zum Wohle der Gesamtheit, eng verknüpft mit den Investitionen sowie dem technischen Fortschritt. Smith begründet Arbeitsteilung und Tausch mit der Natur des Menschen, denn beides ist notwendig angesichts der menschlichen Humanität und Hilfsbereitschaft. Aus diesem Grund formuliert Smith für jeden, der einen Tausch anzubieten hat, folgende Verhaltensmaxime: „Gib mir was ich mir wünsche und du bekommst, was du benötigst“ (Smith 1999: 16).

Ein Philosoph bleibt immer ein Stück weit ein Philosoph, selbst wenn er sich als Ökonom betätigt. Daher ist es kein Wunder, dass die „unsichtbare Hand“ zunächst nur eine Metapher für die Selbstregulierung eines Systems ist. Tatsächlich erwähnt Smith die unsichtbare Hand nicht mehr als drei Mal in seinem Werk. Doch der Gedanke dahinter ist so prägend, dass die unsichtbare Hand eines der Grundprinzipien von Smith' Ökonomie geworden ist. Dieser Grundbegriff der klassischen Schule der Nationalökonomie besagt, dass das Geschehen auf dem Markt eine regulierende und ordnende Kraft ist, die den Einzelnen dazu bringt, „seine wirtschaftlichen Interessen nach bestmöglicher Bedürfnisbefriedigung zu verfolgen und dabei gleichzeitig dem Interesse der Gesellschaft nach bestmöglicher Güterversorgung zu dienen“ (Bundeszentrale für politische Bildung 2018).

Konkret soll dieser Gedanke aussagen, dass der wirtschaftliche Erfolg einer Nation davon abhängt, wie egoistisch der Einzelne dieser Nation ist. Je eigennütziger ein Mensch ist, umso mehr trägt er zum Wohlstand des eigenen Landes bei. Die Möglichkeit der Arbeiter, ihre Arbeitskraft als Eigentum und damit darin einen Beitrag zum gesellschaftlichen Reichtum zu sehen, gilt als zentrale Annahme seiner auf Arbeitsteilung basierenden Theorie (vgl. Kurz 1993: 12). Smith selbst formulierte seine These so: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht diejenigen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil. Niemand möchte weitgehend vom Wohlwollen seiner Mitmenschen abhängen“ (Smith 1999: 17).

Die Selbstsucht des Menschen treibt den wirtschaftlichen Motor an, nicht das Wohlwollen oder gar Nächstenliebe. Diese Freiheit zu tun, was das Beste für das eigene Wohlbefinden ist, ist für Smith ein zentraler Antriebsmotor für das Wohl der Nationen. Doch gleichzeitig bedeutet es auch, dass für Smith die Freiheit als Möglichkeit zur Durchsetzung persönlicher Interessen und Fähigkeiten gilt, die ein gerechtes Marktsystem für alle Teilnehmer gewährleisten soll. Aus diesem Grund sieht er die Rolle der Grundbesitzer als Monopolisten sehr kritisch, da ihr „Interesse niemals genau mit öffentlichem Interesse übereinstimmt“ (Kurz 1993: 12).

Somit generiert sich der Wohlstand der Nationen aus dem Profit des Kapitalzinses aus unternehmerischem Handeln und steigenden Löhnen der Arbeiter. Daher ist der Staat nach der Theorie für die Begrenzung der Monopolstellung und die Bereitstellung öffentlicher Güter zuständig. Einen Eingriff in dieses System sieht Smith als schädlich an, da die „unsichtbare Hand“ des Marktes wesentlich bessere Ergebnisse in der Beschränkung und Verteilung gezielter Macht erziele. Demnach bedeutet Laissez-faire für Smith keineswegs einen „reinen“ Markt – was Smith oft fälschlicherweise unterstellt wird. Vielmehr liegt die Rolle des Staates darin, als feste Ordnungsinstanz zu fungieren und damit zu gerechten Ergebnissen auf dem Markt zu führen (vgl. Kurz 1993: 13).

Smith sieht den Wohlstand der Gesellschaft in einem System natürlicher Freiheit begründet. Seine Staatstheorie geht daher davon aus, dass durch die Arbeitsteilung die Prozesse selbst derart kompliziert werden, dass die staatliche Einzelplanung keinerlei Sinn mehr ergibt. Daher erachtet er es als besser, die Verfolgung privater Interessen zuzulassen. Eine logische Konsequenz dieser Denkweise stellt ein bürgerlicher Rechtsstaat dar, der gesellschaftliche Rahmenbedingungen schafft, aber keine eigenen Interessen wahrnimmt. Daher soll der Staat nach Smith vier zentrale Aufgaben erfüllen:

1. Er soll organisieren und das Land verteidigen;
2. Er soll jedes Mitglied der Gesellschaft vor Unterdrückung und Ungerechtigkeit schützen;
3. Er soll öffentliche Anstalten errichten und unterhalten. Insbesondere dann, wenn deren Unterhaltung bzw. Errichtung durch Privatleute nicht möglich ist, diese Anstalten aber für die Öffentlichkeit von Bedeutung sind. Solche Anstalten wären z.B. Schulen;
4. Er soll das Privateigentum schützen und ggf. durchsetzen (vgl. Smith 1999, fünftes Buch).

Insbesondere die Bildung erachtet Smith als besonders schutzbedürftig durch den Staat: „Die Erziehung der niederen Volksklassen erfordert vielleicht in einer zivilisierten und handeltreibenden Gesellschaft die Aufmerksamkeit des Staates mehr als die Erziehung der Vornehmeren und Begüterteren. Vornehme und vermögende Jünglinge haben gewöhnlich schon ihr achtzehntes oder neunzehntes Jahr erreicht, ehe sie in ein besonderes Geschäft, Amt oder Gewerbe eintreten, durch welches sie sich in der Welt Ehre erwerben wollen. Sie haben also vorher Zeit genug, sich alle Fertigkeiten, wodurch sie sich der öffentlichen Achtung empfehlen oder sich ihrer würdig machen können, zu erwerben oder sich wenigstens auf deren Erwerbung vorzubereiten...Erleichtern kann der Staat die Erlernung dieser Gegenstände, indem er in jedem Kirchspiele oder Distrikte eine kleine Schule errichtet, worin die Kinder für ein so geringes Schulgeld unterrichtet, werden, dass auch der gemeinste Tagelöhner es aufzubringen vermag. Der Lehrer muss nämlich zum Teil, aber auch nur zum Teil, vom Staate besoldet werden, weil er, wenn er ganz oder auch nur hauptsächlich von ihm bezahlt würde, bald lernen könnte, seine

Amtspflichten zu vernachlässigen [...] Ermuntern kann der Staat zur Erlernung jener wesentlichsten Unterrichtsgegenstände, wenn er den Kindern der gemeinen Leute, die sich darin hervortun, kleine Prämien und Ehrenzeichen gibt. Zur unerlässlichen (!) Bedingung kann der Staat den Leuten aus der gemeinen Volksklasse die Erlernung jener Unterrichtsgegenstände machen, wenn er jeden einer Prüfung darin unterwirft, ehe er das Zunftrecht erhalten oder sich in einem Dorfe oder einer Stadt gewerblich niederlassen darf“ (Smith 1999, fünftes Buch, Kapitel 1)

Durch genau diese Bildung wird nämlich jedem Menschen ein sozialer Aufstieg ermöglicht, egal aus welcher Schicht er kommt. Fleiß ist keine Frage der Stellung, sondern des Charakters. Doch Fleiß kann erst ausgelebt werden, wenn der äußere Rahmen dafür geschaffen wird. Die zentrale Funktion des Staates bleibt aber darin, das Privateigentum vor Übergriffen zu schützen und durch Verträge sicherzustellen. Dazu gehört für Smith auch die Abschaffung der Sklaverei, denn seinen ethischen Grundsätzen nach ist ein Mensch kein Gegenstand, den man wie Privateigentum behandeln kann. „Sofern das Gesetz den Sklaven gegen die Gewalttätigkeit seines Herrn einigermaßen schützt, so wird es in einer Kolonie, deren Regierung größtenteils willkürlich ist, genauer befolgt werden als in einer solchen, wo sie völlig frei ist. In jedem Lande, wo das unglückselige Gesetz der Sklaverei gilt, mischt sich die Obrigkeit, wenn sie den Sklaven beschützt, mehr oder weniger in die Verwaltung des Privateigentums des Herrn und darf dies in einem freien Lande, wo der Herr entweder Mitglied einer Kolonial-Versammlung oder Wähler eines solchen Mitgliedes ist, sich nur mit der größten Vorsicht und Behutsamkeit erlauben“ (Smith 1999, viertes Buch, Kapitel 7). So ist es kein Wunder, dass die Schriften von Smith die Grundlage für den späteren Manchesterliberalismus bilden, einer Freihandelsbewegung in Großbritannien im 19. Jahrhundert.

Die Gedanken Adam Smith' zur Ökonomie zeigen sich stets ein wenig beeinflusst von seinen moralischen und ethischen Prinzipien. Jede Theorie, die Smith in seinem Werk „Der Wohlstand der Nationen“ verfasst hat, beschränkt sich letztendlich nicht nur auf die Vorgehensweise zur Maximierung des Bruttosozialproduktes, sondern schließt auch den dabei für den Einzelnen entstehenden Vorteil mit ein. Damit schuf Smith neben der freien Marktwirtschaft gleichzeitig auch den Wirtschaftsliberalismus mit den zentralen Grundprinzipien des Privateigentums und der Vertragsfreiheit. Es

ist deutlich geworden, dass Smith zu Recht als einer der größten Moralphilosophen und Ökonomen gilt. Seine Ideen leiten sich zwar aus dem Egoismus des Menschen ab, der dafür aber sorgt, dass es der Nation insgesamt gut geht. Dennoch hält er ethisches Verhalten bei der Maximierung des Bruttosozialproduktes für wichtig. Diese Mischung aus Moral (siehe Forderung nach Gleichstellung bei der Bildung) und kapitalistischer Denkweise führt dazu, dass tatsächlich das Allgemeinwohl gesteigert wird, wenn der Mensch eigentlich nur an sich selbst denkt. Ein Paradoxon, das sich seit dem Erscheinen des Werkes immer wieder bewahrheitet hat. So ist nachgewiesen, dass Nationen, innerhalb derer der Egoismus des Einzelnen stark ausgeprägt ist, einen guten wirtschaftlichen Stand haben, wie das beispielsweise in den USA der Fall ist. Egoismus funktioniert – zumindest bis zu einem bestimmten Grad. Er funktioniert nämlich nicht mehr, wenn sich Monopole bilden und damit vor allem kleineren Betrieben oder Einzelunternehmern die Chancen auf dem Markt genommen werden.

Doch auch hierfür hat Smith eine Lösung: Der Staat als Ordnungsinstanz. So herrscht in Deutschland beispielsweise ein striktes Monopolgesetz, das den Missbrauch von Monopolen überwacht. Alles in allem also ein guter Weg, den Smith für die nachfolgenden Generationen geschaffen hatte. Die Arbeit hat gezeigt, dass Adam Smith ein vielfältiger Mensch war, der einige Richtungen, wie beispielsweise den Manchesterliberalismus, begründete und damit eine Basis für die spätere wirtschaftliche Entwicklung in vielen Ländern vorgab.

Allgemein beinhaltet der Kapitalismus als ökonomisches System eine spezifische Art des Denkens, die sich vor allem im Westen durchgesetzt hat. Kapitalismus ist ein Ergebnis der Aufklärung, der Individualisierung und der Säkularisierung innerhalb Europas. Dieses Denken stellt eine Form der Rationalität dar, die auf Profit und eine optimierte Verwertung der eingesetzten Produktionsmittel ausgerichtet ist, ohne dabei andere Aspekte zu berücksichtigen und einzubeziehen (beispielsweise soziale oder ökologische Folgen der Produktion). Damit wird die Vorstellung von einem modellhaften Einzelwesen verbunden: Wenn jedes Individuum seine Einzelinteressen durchsetzt, führt die Summe des Nutzens dieser Einzelinteressen dazu, dass gleichzeitig der gesellschaftlich maximierte Nutzen für Alle erzielt wird.

Aus dieser Argumentation leitet sich die Forderung nach ökonomischer Freiheit mit wenig oder überhaupt keiner staatlichen Regulierung ab (vgl. Bachinger & Matis, 2009: 77).

Als dritte Wahrnehmungsform des Kapitalismus kann die sozialkritische beschrieben werden. Sie ist auf die sozialen Verhältnisse während des 19. Jahrhunderts sowie der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts zurückzuführen. In jener Zeit kommt es aufgrund einer Konzentration der Produktionsmittel dazu, dass dem Eigentümer eine Mehrzahl von Menschen gegenüber steht, die als einzigen Besitz ihre Arbeitskraft einbringen. Es kommt zu einem gesellschaftlichen Antagonismus zwischen Besitzenden und Besitzlosen (vgl. Bachinger & Matis, 2009: 77).

Aufgrund einer ansteigenden Arbeitsteilung gelingt es dem Kapitalismus die Produktion von Gütern permanent zu steigern. Dies führt dazu, dass der Wert der Arbeit sinkt. Infolge geringer Löhne, Frauen- und Kinderarbeit und schlechte Arbeitsbedingungen kommt es zu Verelendung (beispielsweise hohe Säuglingssterblichkeit, geringe Lebenserwartung, periodisch auftretenden Seuchen etc.). Man spricht von einem industriellen Proletariat als Massenphänomen (vgl. Bachinger & Matis, 2009: 77f.). Wie bereits Marx dargestellt hat, wird innerhalb kapitalistischer Produktionsprozesse die persönliche Würde des Menschen im Tauschwert der Arbeit aufgelöst (vgl. Bachinger & Matis, 2009: 81). Bachinger & Matis formulieren es wie folgt:

„(...) [nicht] mehr der Mensch bildet das Zentrum des Produktionsprozesses, sondern das Kapital vereinnahmt den Menschen. Er wird zum bloßen Produktionsfaktor, zu einer Ware, die wie andere Waren auf einem Markt (Arbeitsmarkt) gehandelt wird. Der Mensch kann sich in der Lohnarbeit nicht mehr verwirklichen, er wird in ihr unwirklich, seinem schöpferischen Kräften entfremdet, er erfährt sich in seiner Aneignung der Welt nicht Urheber“ (Bachinger & Matis, 2009: 81).

In den frühen Phasen des Kapitalismus hatten die Unternehmer vor allem mit Menschen zu tun, deren Motivation zu arbeiten, wenig ausgeprägt war. So wurden Menschen aus Arbeits- und Waisenhäusern unter direkten Zwang in die Fabriken gebracht, Handwerker und Kleinbauern, die formal zwar der Fabrikarbeit zugestimmt hatten, die jedoch lediglich aufgrund materieller Notwendigkeit diese Arbeit lediglich

widerwillig ausführten sowie Menschen, die über handwerkliche Qualifikationen verfügten, um dort neue qualifizierte Tätigkeiten auszuüben (vgl. Funder, 2011: 15). Im Marxschen Konzept der Entfremdung kann Arbeit nicht als Sinnerfüllung erlebt werden, sondern sichert als Gelderwerb das Überleben.

Im weiteren Verlauf der historischen Entwicklung des Kapitalismus in Europa hat sich jedoch die Verelendungstheorie als nicht haltbar erwiesen. Es kam nicht ausschließlich zu verbesserten Arbeitsbedingungen, verbrieften Arbeitnehmerrechten, sondern auch zu einem wachsenden Lebensstandard der Arbeitnehmer (vgl. Bachinger & Matis, 2009: 81).

Der Markt reguliert sich nicht selbst, sondern der Staat greift ein, wenn dies aus wettbewerbsrechtlicher oder sozialer Sicht notwendig erscheint. Darüber hinaus sorgen starke Gewerkschaften (z. B. in Deutschland) für eine Vertretung der Interessen der abhängig Beschäftigten gegenüber den Arbeitgebern. Nach Auffassung von Marx erzeugt die kapitalistische Produktionsweise langfristig die Voraussetzungen seiner Transformation. Da dem System wiederkehrende und sich verschärfende Wirtschaftskrisen immanent sind und mittels des Konkurrenzprinzips eine zunehmende Zentralisation des Kapitals stattfindet, wird der Kapitalist schließlich vom Manager ersetzt, Entfremdung, allerdings auch Verelendung sorgen dafür, dass die Masse der Menschen gegen das System - friedlich oder in Form einer Revolution aufbegehrt - und eine neue postkapitalistische Gesellschaftsform errichtet, die von Marx allerdings lediglich schemenhaft umschrieben wird (vgl. Bachinger & Matis, 2009: 81).

Für die heutigen kapitalistischen Gesellschaften muss festgestellt werden, dass sie mittels Unsicherheit und beharrlich wiederkehrende Krisen geprägt sind. Häufig sind diese Krisen Auslöser von dynamischen Transformationsprozessen. Da die Wirtschaft nach Kapitalvermehrung strebt, folglich wird nach Innovationen gesucht, die die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen auf den globalisierten Märkten sichern. Die Innovationskraft der Unternehmen hat einen deutlichen Einfluss darauf, dass sich die kapitalistische Produktionsweise immer wieder reproduziert (vgl. Funder, 2011: 15).

Ziel der Wettbewerbsordnung ist es, alle Teilnehmer (Landwirte, Industrielle, Arbeiter, An gestellte, Betriebe und Haushalte) in den Wirtschaftsprozess zu

integrieren und jedem die Möglichkeit zu bieten, seine individuellen Pläne durchzuführen. Es besteht absolute Freiheit in der Wahl der Konsumbündel, der Produktionstechniken bzw. Verwendung oder Nicht-Verwendung der eigenen Arbeitskraft, jedoch kann nicht frei über die Spielregeln und Formen in dem der Prozess abläuft, bestimmt werden. Diese Aufgabe ist das Herz der Ordnungspolitik, die Gestaltung des Rahmens für freie wirtschaftliche Entfaltung.

Vollkommene Konkurrenz ist nicht mit der Politik des Laissez faire zu verwechseln, sie versteht sich nicht als Konkurrenz Mann gegen Mann, sondern viel mehr als Leistungswettbewerb. Konkurrenz in der Wettbewerbsordnung vollzieht sich in paralleler Richtung und nicht gegeneinander (vgl. Eucken 1990: 254f.). Der Holzfäller richtet seine Entscheidungen am geschätzten Marktpreis aus, jedoch fließt die Reaktion des Holzmarktes durch seinen Verkauf in die Entscheidung mit ein. Auch die Nachfrager stehen in Konkurrenz, wiederum richtet jeder seine Entscheidungen am Markt aus und niemand hat Macht genug um den Markt zu beeinflussen. Es ist zu beachten, dass die vollständige Konkurrenz nicht primär der Leistungssteigerung dient, sondern lediglich als Ermittler der Preise, welche den Wirtschaftsprozess lenken.

## **2.2. Bedeutung der Wettbewerbsordnung**

Die Anforderungen an eine Implementierung des ordnungspolitischen Rahmens nach der Vorstellung Euckens, können als Politik der Wettbewerbsordnung verstanden werden. Es handelt sich um eine Politik, welche durch vollständige Konkurrenz ein funktionsfähiges Preissystem entstehen lässt und dessen Funktionsfähigkeit aufrechterhält. Sämtliche Störungen der Preisbildung durch den Staat selbst sind zu unterlassen, wie z. B. Zölle, Behinderung der Berufswahl oder Investitionsverbote. Darüber hinaus muss der Staat auch den privaten Schließungsmaßnahmen für Märkte wie Preisabsprachen oder Kartellbildung entgegenwirken. Es ist jede Art von Behinderungswettbewerb zu bekämpfen, seien es Treuerabatte oder markteintrittsabschreckende Machtkonstellationen. Dies stellt den wesentlichen Unterschied zur Politik des Laissez faire dar, die Politik hat die Macht und den Auftrag die Schließung der Märkte durch private Macht zu verhindern.

Wie bereits mehrmals erwähnt ist eine Zentralverwaltungswirtschaft nur mit kollektivem

Eigentum, in reiner Form umsetzbar (Vgl. Eucken 1940: 270f.). Ähnliches trifft auf die Wettbewerbsordnung zu, nur die Verknüpfung mit Privateigentum bringt die gewünschten Vorteile gegenüber anderen Wirtschaftsordnungen. Kollektives Eigentum bringt Tendenz zur Abkehr von der Wettbewerbsordnung mit sich und ist somit nicht zielführend. Davon zu unterscheiden ist die Möglichkeit des Staates als Besitzer einzelner Betriebe aufzutreten. Solange die staatlichen Unternehmen keine Vor bzw. Nachteile in der Preisbildung gegenüber anderen Marktteilnehmern besitzen, steht dies mit der Wettbewerbsordnung im Einklang. Dies ist ein wesentlicher Punkt der oft durch ideologische Vorurteile ausgeblendet wird und ordoliberalen Denken als Minimalstaatsdenken hingestellt wird.

Die Institution Privateigentum allein garantiert jedoch keinesfalls die Errichtung der Wettbewerbsordnung. So ist die Stellung des Privateigentums in einer Selbstversorgerwirtschaft eine andere als jene bei der eine einzelne Person, eine Unternehmung mit Monopolstellung besitzt. Es stellt sich die Frage wie Privateigentum als Instrument eines ökonomisch und sozial brauchbaren Ordnungsaufbaus dienen kann. Die Institution an sich sollte daher so gestaltet sein, dass sie sowohl dem Eigentümer als auch dem Nichteigentümer nützlich ist.

Wenn Individuen selbst planen und handeln können, so muss die Vertragsfreiheit Basis der Wettbewerbsordnung sein, sonst kann Konkurrenz erst gar nicht entstehen. Die Vertragsfreiheit kann aber auch gegen die Wettbewerbsordnung wirken, wie am Beispiel von vertraglich festgelegten Preisabsprachen leicht ersichtlich ist. Als Credo für den Umgang mit dem zweiseitigen Schert der Vertragsfreiheit findet Eucken folgenden Satz: "Vertragsfreiheit darf nicht zu dem Zwecke gewährt werden, um Verträge zu schließen, welche die Vertragsfreiheit beschränken oder beseitigen" (Eucken 1990: 278).

Außerdem ist zu beachten, dass Vertragsfreiheit nur dort gewährt werden sollte, wo tatsächliche Konkurrenz herrscht. „Wer den Nutzen hat, muß auch den Schaden tragen“ (Eucken 1990: 279f.) – so beginnt Eucken den Teil der Grundsätze der Wirtschaftspolitik, welcher sich mit den Fragen der Haftung beschäftigt. Wie auch bei der Vertragsfreiheit hängt die Stellung in der Wettbewerbsordnung auch hier vom Kontext der Haftung ab. Ein vorsichtiger Umgang mit Kapital, als auch Haftung im Falle eines Unternehmenskaufs sind durchaus zuträglich für die Förderung des

Wettbewerbs. Allgemein wirkt eine stark ausgeprägte Haftung der Konzentration von Unternehmen entgegen. Sinnvoll sind Haftungsbeschränkungen jedoch nur dort, wo Kapitalgeber nur begrenzt verantwortlich sind, wie im Beispiel des Kleinaktionärs. Haftung und Entscheidungskompetenz sollten immer derselben Person zugeordnet werden können.

Bevor diese Frage gestellt wurde dachte der Leser wohl schon an den Staat als verantwortliche Instanz. Ist der Staat jedoch dazu überhaupt in der Lage nach so vielen Enttäuschungen in der Geschichte? (Vgl. Eucken 1940: 56ff.).

Die enge Beziehung zwischen Staats- und Wirtschaftsordnung wurde bereits mehrmals an gesprochen, die Wirtschaftsordnung prägt das Verhältnis des Staates zu seinen Bürgern sehr stark, durch die jeweilige Verschiebung der Macht. Jedoch hängt die Wirtschaftsordnung auch von der Staatsordnung ab und kann ohne diese nicht existieren. Dies spiegelt sich im ersten Grundsatz Euckens wider: "Die Politik des Staates sollte darauf gerichtet sein, wirtschaftliche Machtgruppen aufzulösen oder ihre Funktion zu begrenzen" (Eucken 1990: 334).

Denn wenn der Staat einzelne Machtgruppen nicht bekämpft, werden sich diese Privilegien zwangsläufig erstreiten, welche wiederum zur Erhöhung ihrer Macht und langfristig zur Schwächung des Staates und somit der Wettbewerbsordnung führen. Zweiter Grundsatz: „Die wirtschaftspolitische Tätigkeit des Staates sollte auf die Gestaltung der Ordnungsformen der Wirtschaft gerichtet sein, nicht auf die Lenkung des Wirtschaftsprozesses“ (Eucken 1990: 336).

Wie bereits zuvor erwähnt, ist der Staat unfähig Produktionsmittel sinnvoll zu verteilen. Die Hauptaufgabe des Staates ist somit die Frage der Ordnung des Wirtschaftsprozesses, welche nicht durch wie viel oder wie wenig Staat beantwortet wird, sondern durch die Schaffung eines Rahmens zur Ermöglichung des Ablaufs des Wirtschaftsprozesses. Die Aufgabe des Staates ist es also eine konforme Staats- und Wirtschaftsordnung gleichzeitig aufzubauen, welche in der Arbeit bereits behandelt wurden. Denn ohne Wettbewerbsordnung kann es keinen aktionsfähigen Staat geben, und ohne aktionsfähigen Staat keine Wettbewerbsordnung.

## **3 Wirtschaftsethik und Handlungsmodelle**

### **3.1 Grundlagen der Ethik**

„Die Verwendung des Wortes „Ethik“ ist nicht einheitlich. [...] zum Teil wird Ethik gleichbedeutend mit Moralphilosophie gebraucht, z.T. in Differenz dazu, wenn man die Unterscheidung trifft, dass Ethik sich mit dem Maßstäben des richtigen Handelns [...] beschäftigt oder dass Ethik sich mit Fragen des guten Lebens beschäftigt. [...] Gegenstand der Ethik ist das menschliche Handeln, [...] die Aufgabe der Ethik ist auch das Streben nach der Seite des Guten“ (Precht/Burkard 1999: 159). Das Entstehen der Ethik als eigenständige Disziplin hat seinen Ursprung vor allem bei Aristoteles, der ihr seine „Nikomachische Ethik“ widmete, der diesen Begriff als Buchtitel verwendet (Vgl. Steenbock 2003). Aristoteles geht von der grundsätzlichen Zweiteilung der Seele in einen „rationalen und irrationalen Teil aus [...] welche wiederum in zwei Teilen geteilt wird. [...] der irrationale bestehe aus einem vegetativen und einem am rationalen teilhabenden Vermögen, der rationale Teil gliedere sich in einen hinhörenden und einen im eigentlichen Sinne rationalen Teil“ (Müller-Goldingen 2003: 22).

Der griechische Begriff des „Ethos“ hat zwei Bedeutungen. Zunächst kann der Begriff als Gewohnheit, Sitte, Brauch und Charakter beziehungsweise Tugend verstanden werden. In diesem Sinne wird auch der Begriff der „Moral“ verstanden. Dieser beschreibt die spezifisch vorhandenen Normen und Wertüberzeugungen, während sich die Ethik auf die philosophische Reflexion dieser Normen bezieht (vgl. Steenblock 2003: 129). Griechische Ethik beschäftigt sich von Anfang an mit Werten. Sie ist strukturell eine „Werteethik, in deren Mittelpunkt die Frage steht, welche Werte der Mensch durch sein Handeln erstreben kann und darf. Für die griechische Ethik ist statt einer gesellschaftszentrierten Perspektive [...] vielmehr eine teils extrem individualistische Tendenz typisch“ (Müller-Goldingen 2003: 23).

Die Ethik versucht im Allgemeinen zwei Grundprobleme zu lösen. Die erste Problemstellung der Ethik ist die Frage danach, wie ein Mensch gut handeln kann. Die zweite Problemstellung der Ethik ist die Frage danach, welche Maßnahmen für ein glückliches Leben getroffen werden müssen (vgl. Steenbock 2003: 129). Steenblock geht mit seinen Gedanken weiter und stellt die Sache der Willensfreiheit

und die damit verbundene Verantwortung in Frage. Wenn dies der Fall wäre, dass unser Verhalten durch biologische, soziale und psychische Faktoren determiniert ist, dann wäre die Ethik vor allem in der Biologie und in der Verhaltensforschung zu behandeln (vgl. Steenbock 2003: 129). Die Ethik versucht so gesehen, Antworten auf die Frage Immanuel Kants „Was sollen wir tun?“ zu finden. Ethische Sätze beschreiben also keine Sachverhalte, sondern sie sind normativ und präskriptiv. Ausgehend davon kann die philosophische Ethik als „Aufklärung menschlicher Praxis über moralische Qualität, durch ein kritisches [...] von der Moral bestimmtes Selbstbewusstsein“ verstanden werden (Steenbock 2003: 129).

Zu der zweiten Problemstellung der Ethik, wie ein glückliches Leben geschaffen werden kann, fragt die Ethik nach dem guten Leben im Sinne eines lebenswerten Lebens. Das Wort Glück ist variabel und wurde zu verschiedenen Zeiten unterschiedlich verstanden. Während viele das Glück im diesseitigen Leben suchen (Hedonismus), ist das wahre Glück für andere nicht im irdischen Leben. [...] Philosophische Überlegungen zum Glück gehen jedoch über diese Ebene schnell hinaus, denn Glück erleben wir vor allem in der Differenz zu Phasen verminderten Glücks oder Unglücks (vgl. Steenbock 2003: 129).

Der Philosoph Jeremy Bentham vertrat das Prinzip des größten Glücks, „demzufolge Handeln richtig ist, wenn und nur wenn es zum größtmöglichen Glück der größtmöglichen Anzahl führt. D.h. Handlungen werden nicht für sich selbst beurteilt, sondern nach ihren Konsequenzen. [...], wobei nach John Stuart Mill das menschliche Glück komplexer scheint, da Lust und Leid nicht einfach gegeneinander zu verrechnen seien, denn einige Formen der Lust seien höher als andere“ (Law 2007: 102).

### **3.2 Die protestantische Ethik nach Max Weber**

Nach dem Überblick über die Entwicklung und das Wesen der kapitalistischen Entwicklung soll im Folgenden auf die Bedeutung von Arbeit als Bestandteil der protestantischen Ethik eingegangen werden. Die Forschungsarbeit „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ von Max Weber kreist um drei zentrale Fragen:

1. Warum entwickelte sich der Kapitalismus in Europa und breitete sich von dort in die Welt aus?
2. Warum entstand der Kapitalismus erst in der Neuzeit?
3. Was kennzeichnet ihn als ideell und institutionell? (vgl. Bachinger/ Matis 2009: 89).

In seiner 1904/05 erschienenen Schrift beschreibt er, wie sich im 16. Jahrhundert die Vorstellung, Arbeit sei eine menschliche Pflicht, als zum Wesen des Kapitalismus gehörend manifestierte. Webers Analyse gilt in der Soziologie als grundlegendes Werk, das den religiösen Ursprung des Kapitalismus beleuchtet (vgl. Kuhlen 2005: 36f.).

Bei der protestantischen Ethik handelt es sich um eine Moral, die mehrere Komponenten enthält, nämlich „das Arbeit als Sinn an sich gesehen wird“, „das Menschen ihr Leben um ihre Arbeit zentrieren“ und „alle anderen Aspekte des Lebens in den Hintergrund treten lassen“ (Kuhlen 2005: 37). Bedeutungsvoll an diesem Gedankenkonstrukt ist eine differenzierte Betrachtung des Aspekts von Reichtum und Gewinnstreben. Bereits in der mittelalterlichen Ethik der katholischen Kirche sind Vorbehalte gegen Reichtum zu finden. Diese werden nun jedoch in einen anderen Kontext gestellt: Als sittlich verwerflich gilt nunmehr jene Form von Reichtum, die zu Luxus und Müßiggang führt, wird Reichtum jedoch mittels Arbeit erlangt, so gilt er als Segen Gottes. Somit wird das Gewinnstreben ethisch umgedeutet (vgl. Bachinger/ Matis 2009: 90). Ursache hierfür ist unter anderem ein historischer Ursprung: Denn anders als im Mittelalter galt im Protestantismus die Ausübung einer Arbeit oder eines Gewerbes als Pflicht gegenüber Gott angesehen. Mit dem Protestantismus ist „ein spezifisches bürgerliches Berufsethos entstanden, dass das Arbeiten zum gottgewollten Lebenszweck erklärte“ (Quenzel 2005: 125).

Um zu verstehen, wie sich die Entwicklung in Gang setzt, analysiert Weber religiöse Überzeugungen jener Zeit. Folglich existierte die Vorstellung, dass es ohne Arbeit keine Segnung gebe bzw. dass der diesseitige Erfolg einem Indikator für die Aussichten im Jenseits darstellt (vgl. Kunze 2008: 144). Die Arbeit wird dementsprechend, als von Gott gewollter Lebensinhalt bzw. Pflicht angesehen (vgl. Kunze 2008: 144). Weber weist auf die Parallelität von Formen des asketischen

Protestantismus wie dem Calvinismus und anderen puritanischen Strömungen und einer Lebensführung, die dem Kapitalismus entspricht, hin. Hierbei rückt er die Prädestinationslehre ins Zentrum, nach der der Mensch entweder durch Gott zur ewigen Seligkeit auserwählt ist oder zur Verdammnis bestimmt ist. Anders als im Katholizismus lässt diese religiöse Lehre dem Individuum keine Einflussmöglichkeit, das vorgegebene Gottesurteil durch aktives Tun zu beeinflussen (beispielsweise durch Beichte, Buße tun) (vgl. Bachinger/ Matis 2009: 89).

Es kann davon ausgegangen werden, dass diese für die heutige Zeit kaum vorstellbaren religiösen Überzeugungen tiefe Beunruhigung bis hin zu traumatischen Reaktionen bei den damaligen Menschen auslöste. In der seelsorgerischen Praxis wurde darauf reagiert, indem den ratsuchenden Menschen eine engagierte Berufsarbeit zu Ehren Gottes empfohlen wurde. So gingen die Menschen damals davon aus, das Urteil Gottes, sprich das eigene Ausgewählt sein, positiv zu beeinflussen. Bedeutsam ist in diesem Zusammenhang die Feststellung, dass es nicht Webers Auffassung ist, der Protestantismus habe den Kapitalismus erschaffen. Weber möchte lediglich aufzeigen, dass zentrale Bestandteile einer kapitalistisch geprägten Kultur religiösen Ursprungs sind (vgl. Bachinger/ Matis 2009: 89f.).

Bestandteil seines Werks ist überdies die Erforschung der Zusammenhänge zwischen religiösen Grundvorstellungen wie der Askese sowie den Maximen des Wirtschaftslebens. Unter anderem beschäftigte Weber sich mit der puritanischen Ethik und arbeitete diejenigen Elemente heraus, die für den modernen Kapitalismus relevant sind. Weber schlussfolgert, dass die „innerweltliche protestantische Askese“ dem „unbefangenen Genuß des Besitzes“ (zit. nach Kaesler 2003: 115) entgegenwirkt und den Konsum, insbesondere von Luxus, einschränkt. Gleichzeitig legalisiere diese Form der Ethik das Gewinnstreben und den Gütererwerb, indem sie ihn als gottgewollt interpretiere (vgl. Kaesler 2003: 115). Die Kapitalbildung entsteht nach Weber mittels dieses asketischen Sparzwangs. Somit stehen die puritanische Lebensauffassung sowie eine Tendenz zu einer „bürgerlichen, ökonomisch rationalen Lebensführung“ am Anfang des „modernen Wirtschaftsmenschen“ (zit. nach Kaesler 2003: 115).

Innerhalb der protestantischen Ethik bezeugen Disziplin und Selbstverleugnung den Wert vor Gott, sie garantieren gleichzeitig die persönliche Würde. Durch Arbeit und weltliche Askese, die geprägt sind vom Sparen und dem Verzicht auf Vergnügungen, sichern sich die Menschen ihren eigenen Selbstwert. In der weiteren Entwicklung des Kapitalismus hat sich dieser Geist zu einem inneren Getriebensein fortentwickelt, dessen Merkmale die ständige Konkurrenz mit anderen und die Suche nach Lob und Anerkennung sind. Lob und Bestätigung eignen sich jedoch vor dem Hintergrund dieser psychischen Disposition vielfach nicht, denn die Anerkennung mittels der Umwelt würde dazu führen, dass das Individuum seinen eigenen Antrieb verliert (vgl. Reineck/ Anderl 2013: 42). Deutlich wird somit, dass die Bedeutung des Protestantismus darin besteht, den ökonomischen Individualismus legitimiert zu haben. Tugenden wie Selbstdisziplin, Selbstverantwortung und Selbstgenügsamkeit sind imstande gleichsam mit religiösen Idealen in Einklang gebracht zu werden (vgl. Jost 2008: 49).

Die Auffassung, dass jeder Mensch dazu verpflichtet ist, einem Beruf nachzugehen, ist historisch neu und hat weitreichende Konsequenzen (vgl. Bachinger/ Matis 2009: 90). Deutlich beschrieben im Zitat von Redner:

„Dass Arbeit per se, gleichgültig welcher Art, ethisch wertvoll ist, war vielleicht die bedeutendste ethnische Entdeckung der Moderne. In keiner der früheren ethischen Traditionen galt die Arbeit als solche als verdienstvoll; die meisten Ethiken empfahlen vielmehr, sie als eines edlen und guten Menschen unwürdig zu meiden“ (Redner 2006: 265).

Abweichungen von dieser Überzeugung gab es zuvor beispielsweise nur im Leben der christlichen Mönche („ora et labora“) oder im rabbinischen Judentum, das das Erlernen eines Berufes ebenfalls als verdienstvoll ansah (vgl. Redner 2006: 265). Die protestantische Ethik hat die religiöse Askese in die Welt herausgetragen und in das Berufsleben übertragen. Diese Wirtschaftsordnung bestimmte nach Weber die Lebensart aller, nicht nur derjenigen, die berufstätig sind. Seiner Einschätzung nach wird dieser Lebensstil solange fort dauern bis alle fossilen Brennstoffe aufgebraucht worden sind (vgl. Kaesler 2003: 115).

Die protestantische Ethik hat nicht nur dazu beigetragen, dass technische Innovationen effektiv genutzt werden können, was die Entwicklung des Kapitalismus

forciert hat, sondern stellte den Unternehmern auch eine Masse arbeitswilliger Menschen zur Verfügung. Als Vergleich ein Zitat von Bachinger und Mattis:

„Die Macht der religiösen Askese stellt überdies dem Kapitalbesitzer leistungswillige Arbeiter zur Verfügung, die sowohl Arbeit als Lebenszweck als auch die ungleiche Verteilung als gottgewollt akzeptieren“ (Bachinger/ Mattis 2009: 90).

Später stellte Weber seine Untersuchungen in einen breiteren universalhistorischen Zusammenhang. Darin arbeitete er heraus, dass im Westen das Bedürfnis, die Welt rational zu erklären besonders ausgeprägt ist, während etwa in Asien und China die religiösen Prinzipien, traditionelle Sozialstrukturen und die Einbindung in die Großfamilie, allerdings auch Formen der Magie, die im Lebensalltag der Menschen eine Rolle spielen, verhinderten, dass sich eine rationale Weltdeutung entfaltet hat. Letztendlich ist es die Verwobenheit zwischen einer rational-bürgerlichen Lebensführung sowie dem asketischen Protestantismus, die die kapitalistische Entwicklung im Westen begünstigt hat. Eine effektive Arbeitsorganisation, der Bedeutungszuwachs von Wissenschaft und Technik sowie die Etablierung eines rationalen Rechtssystems haben zu dieser Entwicklung beigetragen und treiben sie voran. Sie werden für die Kultur prägend bis die Sozialethik des Kapitalismus von der Masse der Menschen verinnerlicht ist und es keiner weiteren religiösen Begründung und Abstützung bedarf (vgl. Bachinger/ Mattis 2009: 90).

Diese Form der Arbeitsethik, jedoch auch die Erfindung des Wohlfahrtsstaates, gilt heute rückblickend als besondere europäische Errungenschaften. Ein Zusammenhang zwischen beiden Erscheinungen besteht insofern, als die soziale Krise zu Beginn der Industrialisierung den Wohlfahrtsstaat hervorgebracht hat, das Aufkommen der Industrialisierung wiederum ist ein Produkt einer kulturellen Einstellung zur Arbeit, die als positiver Bezugspunkt der Selbstbeschreibung des Individuums, jedoch auch von Gemeinschaften gelten kann. Europa gilt daher als eine Arbeitsgesellschaft, die bis heute von der Anerkennung von Arbeitsleistungen geprägt ist (vgl. Quenzel 2005: 125).

Die weltlichen Reformbewegungen des 19. Jahrhunderts nehmen ebenfalls auf die Arbeit als zentrales Momentum Bezug. Es wird das Recht auf Arbeit proklamiert. Dies gilt vor allem für die Utopie des Sozialismus, die den Arbeiter bzw. Proletarier

als eine Art „Heros“ in den Mittelpunkt rückte. Im 20. Jahrhundert hatte sich eine Einstellung etabliert, in der die meisten Menschen von einem hohen Wert der Arbeit überzeugt waren, Müßiggang hingegen galt als Laster (vgl. Redner 2006: 266).

Indem Menschen einer Erwerbsarbeit nachgehen, erfüllen sie eine Normalitätserwartung, die die Arbeitsgesellschaft an sie stellt. Bis heute stellt das Erreichen von Vollbeschäftigung ein politisches Ziel in der Arbeitsgesellschaft dar (vgl. Quenzel 2005: 126). Im Zuge dieser Entwicklung wird Arbeit zum zentralen Bezugspunkt: Der Alltag, die Freizeit und das Familienleben werden rund um die Notwendigkeit und Pflicht zur Arbeit gruppiert (vgl. Kreuzer 2011: 31).

Der Terminus der protestantischen Arbeitsethik tauchte erstmals 1961 ebenso in der psychologischen Literatur auf. Der amerikanische Verhaltens- und Sozialpsychologe David Clarence McClelland (1917-1998) versuchte den Zusammenhang zwischen ökonomischem Fortschritt und dem Bedürfnis nach Leistung nachzuweisen, wobei die protestantische Arbeitsethik als Bindeglied dienen sollte. Die Argumentation beruhte u.a. darauf, dass die Werte der protestantischen Arbeitsethik dazu führten, in der Sozialisation früh Aspekte wie Unabhängigkeit und Besitzdenken zu vermitteln, sodass ein starkes Bedürfnis nach Leistung bei Heranwachsenden erzeugt wird. Es sollte gezeigt werden, dass protestantisch erzogene Kinder häufiger Unternehmer werden und auf diese Weise zum ökonomischen Fortschritt beitragen. McClelland gelang es den Zusammenhang zwischen Abstieg und Wachstum der kapitalistischen Wirtschaft und dem Bedürfnis nach Leistung zu belegen. So zeigte er beispielsweise, dass sich in England zwischen dem 15. und 18. Jahrhundert das Leistungsmotiv parallel zur Entwicklung des Kapitalismus verändert hatte (vgl. Jost 2008: 48).

Redner (2006) weist auf eine weitere Folge eines ausgeprägten Arbeitsethos hin: Wenn der Wunsch und das Bedürfnis nach Arbeit als Selbstzweck erzeugt wurde, denken Menschen nicht mehr über die moralischen Implikationen ihrer Arbeit nach. D.h. es wird nicht hinterfragt, ob eine Tätigkeit andere beeinträchtigen könnte bzw. zur Ausbeutung der natürlichen Lebensgrundlagen führen (vgl. Redner 2006: 267). Zum bürokratischen Ethos gehört es, das Bürokraten sich für die Folgen der sachgerechten Ausübung ihrer Arbeit nicht moralisch verantwortlich fühlen. Sie erledigen salopp gesagt: „Ja nur ihre Pflicht“ (vgl. Redner 2006: 269).

Redner stellt in diesem Zitat den Mehrwert (unabhängig von der Entlohnung) der Arbeit dar:

„In dieser Perspektive ist die Arbeit an sich, ganz unabhängig von der Entlohnung, eine nützliche Erfahrung. Arbeit ist nicht ein Nachteil, den man in Kauf nimmt, um einen Vorteil zu gewinnen, sondern sie ist selbst von großem Nutzen. Die Arbeitenden beziehen ihre Selbstachtung und Würde aus ihrer Arbeit; sie fördert das Lernen und die Rationalität und trägt zur Bildung eines gefestigten Charakters bei, der ihnen zu Selbstkontrolle und zum Aufschub von Befriedigung verhilft“ (Redner 2006: 266).

Im Verlauf dieser Entwicklung ist Arbeit zum wesentlichen Bestandteil des Selbstbildes geworden. Wenn mittels technischer Entwicklung die vorhandene Arbeit immer weniger wird und vom „Ende der Arbeit“ gesprochen wird, verlieren Menschen nicht nur ihre Unterhaltssicherung, sondern auch die Sinnerfahrung (vgl. Kreuzer 2011: 32).

### **3.3 Der „neue Geist“ des Kapitalismus**

Luc Boltanski und Eve Chiapello setzen sich ebenfalls mit dem „Geist des Kapitalismus“ auseinander und beschreiben einen „neuen Geist“ innerhalb dieses Systems. Für den Kapitalismus als Form des Wirtschaftens definieren sie die unbegrenzte Kapitalakkumulation als zentralen Moment. Das Ziel im Kapitalismus sei es, das mittels der Akkumulation entstandene Kapital immer wieder neu zu reinvestieren und in den Wirtschaftskreislauf zurückfließen zu lassen. Charakteristisch für jede Form kapitalistischen Wirtschaftens ist ihrer Auffassung nach

- die „Loslösung des Kapitals von den materiellen Erscheinungsformen des Reichtums“,
- „die Rivalität zwischen profitorientierten Unternehmen“ und
- „die Verfügbarkeit über abhängig Beschäftigte, die keine Entscheidungsmacht über die Produktionsmittel haben“ (Boltanski/ Chiapello 2003: 39).

Der „Geist des Kapitalismus“ besteht ihrer Auffassung nach darin, die kapitalistische Ordnung mit einer Vielzahl divergierende Glaubenssätze zu rechtfertigen und zu legitimieren. Er dient zudem, bei Menschen Handlungsweisen und Dispositionen hervorzurufen, die für diese Ordnung nützlich sind (vgl. Hengsbach 2008: 184). Natürlich wird ein solches System nicht unwidersprochen akzeptiert. Doch dem Kapitalismus gelingt es immer erneut Widerstand zu assimilieren, auch wenn der Widerstand den Geist des Kapitalismus verändert:

„Der Geist des Kapitalismus umfasst sowohl das kognitive und emotionale Einverständnis als auch die gegen ihn gerichtete Kritik. Die Kritik kann die Dynamik der Kapitalakkumulation hemmen, sie kann erwirken, dass ihre Forderungen nach mehr Gerechtigkeit verwirklicht werden, und sie kann durch täuschende oder verschleiende Reaktionen des Kapitalismus gelähmt und völlig vereinnahmt werden. In jedem Fall fungiert die Kritik als treibender Motor der Verlandungen des kapitalistischen Geistes“ (Hengsbach 2008: 184).

Als viertes Element des Kapitalismus fügen sie ihm somit additiv eine moralische Legitimation hinzu, die sie allerdings nicht erläutern, da es sich in der Kernstruktur des Kapitalismus ihrer Ansicht nach per se um ein absurdes und unmoralisches System handelt. Da Profitmaximierung unmoralisch ist, sei der Kapitalismus darauf angewiesen, zu seiner Rechtfertigung auf soziale Normen und Überlieferungen zurückgreifen. Dabei weisen sie daraufhin, dass der Kapitalismus eine hohe Fähigkeit besitzt, kritische Ideen zu absorbieren und zu funktionalisieren. So beschreiben die beiden Autoren pointiert, wie es ihm gelungen ist, emanzipatorische und durchaus systemkritische Ansätze der 1968er Jahre in neue Managementtheorien zu integrieren (vgl. Deutschmann 2008: 87).

Boltanski & Chiapello verstehen Mobilität als bedeutende Eigenschaft, die der Arbeiter in modernen kapitalistischen Verhältnissen, der projektbasierten Polis von heute, besitzen muss, um erfolgreich zu partizipieren. Die Autoren beschreiben die Mobilität neben Flexibilität, Kreativität und Eigenverantwortung als jene Elemente, die die „employability“ der Menschen bestimmen:

„Niemand ist mehr durch seine Zugehörigkeit zu einer Abteilung limitiert oder der Macht eines Chefs unterstellt, denn alle Grenzen sind kraft der

Projekte übertretbar. [...] Durch dieses Prinzip können die verantwortlichen Projektleiter den Verantwortlichen eines anderen Projekts als einfachen Mitarbeiter an ihrer Seite haben und an dessen Projekt wiederum selbst als einfacher Mitarbeiter wirken. Infolge der neuen Organisationsformen wird das bürokratische Gefängnis gesprengt; man arbeitet zusammen mit Menschen vom anderen Ende der Welt, aus anderen Firmen und Kulturkreisen. Entdeckung und Bereicherung können so verstetigt werden. [...] Ein anderer verführerischer Aspekt des New Management besteht in der jedem offen stehende Möglichkeit, sich persönlich weiterzuentwickeln. Die neuen Organisationen sollen alle Fähigkeiten eines Mitarbeiters beanspruchen, der sich so voll und ganz entfalten kann. In einem solchen Unternehmen werden die Mitarbeiter von „Coaches“ betreut, und man setzt alles daran, dass sie sich besser kennen lernen und entdecken, wozu sie fähig sind“ (Boltanski/ Chiapello 2003: 134f.).

Wo einst das Individuum einem Beruf zugewiesen wurde, den „Gott ihm erteilte“ und welcher ein Leben lang ausgeführt wurde, ist heute derjenige erfolgreich, der möglichst flexibel und mobil ist und die Möglichkeiten des projektbasierten Kapitalismus nutzt (vgl. Boltanski/ Chiapello 2003: 158). Laut Chiapello und Boltanski kann der Kapitalismus heute anhand einer 7. cité der projektbasierten Polis gerechtfertigt werden. Wo früher die cités des Raums, des Hauses, der Inspiration, des Staatsbürgers, des Handels und der Industrie das Engagement zur Beteiligung an kapitalistischen Prozessen rechtfertigten, spielen in der heutigen Welt die Anzahl der Projekte eine erhebliche Rolle (vgl. Boltanski/ Chiapello 2003: 62f.).

Die Höhe des Wertigkeitsstatus eines Mitglieds der projektorientierten Polis definiert sich mittels der zeitlichen begrenzte Konzentration auf ein Projekt, den Verzicht auf alles, was der Umsetzung der Ziele eines Projekts im Wege steht und lässt sich am „Grad der Aktivität“ messen (vgl. Boltanski/ Chiapello 2003: 63). Wer also „Haus und Hof“ sowie sein näheres Umfeld hinter sich lässt und der Mobilität einen höheren Wert zuschreibt, dem steht laut den Autoren kaum etwas im Wege, um seine beruflichen Ziele zu erreichen.

Das Arbeitsleben wird seit ca. zwei Jahrzehnten zunehmend von der Mobilitätsentwicklung bestimmt. Eine Arbeitsstelle wird kaum mehr ein Leben lang eingenommen, vielmehr ist es heute ein Anhaltspunkt beruflicher Erfahrung, unterschiedliche „Projekte“ vorweisen zu können. Neue Arbeitsformen prägen den Alltag, nicht einmal mehr der Büroarbeitsplatz ist sicher, da die Unternehmen zur Kostensenkung Outsourcing betreiben. Im Zuge dessen verlagern sich Arbeitsplätze immer mehr an mannigfache Orte. Von Zuhause aus, in Cafés, im Zug, im Flugzeug oder im Hotel werden Arbeiten auf dem Notebook erledigt, die in globalen Netzwerken mit den anderen Mitarbeitern eines Unternehmens ausgetauscht werden. Die moderne Gesellschaft, losgelöst von Lokalitäten, ist in fortwährender Bewegung. Die Mobilität scheint zu einer Art zweiter Identität, einem neuen Habitus zu werden, den man zu leben hat. Auf diese Weise werden die Individuen in funktionale Wesen umformiert (vgl. Zschocke 2005: 31).

### **3.4 Der neue kapitalistische Zeitgeist**

Nachdem die französischen Theoretiker Boltanski & Chiapello referiert worden sind, sollen im Folgenden zwei Konstrukte deutscher Soziologen vorgestellt werden, die sich jeweils mit einem neuen Typus von Arbeitnehmern beschäftigen. Beide stehen im Zusammenhang mit der seit Mitte der 1980er Jahre stattfindenden neokapitalistischen Restrukturierung des Wirtschaftslebens, die zu einem fundamentalen Strukturwandel führen. Dieser Strukturwandel hat zur Folge, dass auch eine vertikale und horizontale Differenzierung der Nutzung menschlicher Arbeitskraft keine neuen Effizienzgewinne mehr ermöglicht. Damit sind Berufe in die Krise geraten, denn fachspezifische Kenntnisse und Fähigkeiten verlieren an Wert. Gleichzeitig wächst die Bedeutung von Soft-Skills. Dies führt dazu, dass auch die Bindung an einen Beruf zum Risiko in der eigenen Biografie wird. Im Kontext der gesellschaftlichen Differenzierung von Lebensstilen verliert der Beruf auch seine Bedeutung für die soziale Stellung des Arbeitnehmers. Denn statt abhängiger Beschäftigung treten zunehmend Formen selbstständiger Tätigkeiten als Form der Erwerbstätigkeit auf, die häufig mittels temporärer Auftragsbeziehungen bestimmt sind (vgl. Jung 2012: 38f.).

So verkörpert der „Arbeitskraftunternehmer“ eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft, die dem Massenarbeitnehmer des Fordismus zwar nicht ablöst, derweil an dessen Seite tritt. Der Arbeitskraftunternehmer symbolisiert das Leitbild einer künftigen Arbeitswelt (vgl. Bröckling 2007: 47). Die Veränderung der Anforderungslogik beschreibt Voß (2001) wie folgt:

„Bisher dominierte bei uns eine Form von Arbeitskraft, die darauf ausgerichtet und dazu ausgebildet war, ihre Arbeitsfähigkeit an einen Betrieb gegen Lohn zu verkaufen und sich dann eher passiv Kontrollanweisungen zu unterwerfen. Nun entsteht jedoch eine regelrechte Umkehrung der Anforderungslogik. Arbeit heißt zukünftig immer weniger die Erfüllung fremdgesetzter Anforderungen bei geringen Gestaltungsspielräumen und fixen Ressourcen. Zunehmend ist beinahe das Gegenteil verlangt: eine aktive Selbststeuerung im Sinn allgemeiner Unternehmenserfordernisse, die im Detail erst definiert und für die Ressourcen erst beschafft und kostenbewusst gehandhabt werden müssen“ (Voß 2001: 8).

Statt eines bestimmten Berufs rückt die reflexive Gestaltung eigener Fähigkeiten in den Mittelpunkt, es findet eine zunehmende Subjektivierung statt, indem nicht mehr erworbenes Wissen und vorhandene Fähigkeiten, sondern die systematische Nutzung aller Teile der individuellen Persönlichkeit den Wert des Arbeitnehmers bestimmen. Das eigene Profil muss beständig weiterentwickelt werden, gleichwohl besteht ständig die Gefahr des Scheiterns. Der Arbeitnehmer stellt nicht mehr ausschließlich seine Arbeitskraft zur Verfügung, sondern seine kompetente Persönlichkeit (vgl. Voß 2001: 18).

Ein ähnliches Konstrukt beschreibt der Soziologe Ulrich Bröckling (2007) mit dem Konstrukt vom unternehmerischen Selbst (vgl. Bröckling 2007). Nach Bröckling ist das „unternehmerische Selbst“ ein Nachkomme des Homo oeconomicus, jenes anthropologischen Konstrukts, mit welchem die Wirtschaftswissenschaften u.a. menschliches Verhalten vorhersagen (vgl. Bröckling 2007: 12). Bereits beim Arbeitskraftunternehmer umfasst der Druck der Ökonomisierung alle Alltagsbereiche und führt dazu, dass die Grenzen zwischen Erwerbstätigkeit und Freizeit, zwischen beruflichen und privaten Leben immer mehr verschwimmen. Das

unternehmerische Selbst deckt sich daher in vielfacher Hinsicht mit dem Anforderungsprofil, das auch an den Arbeitskraftunternehmer gestellt wird (vgl. Bröckling 2007: 48).

Für Bröckling markiert der Begriff der „Ich-AG“ einen entscheidenden sozialen Wandel zur Jahrtausendwende. Mit dem ökonomisch erzwungenen Rückzug des Staates sehen sich Menschen einer Transformation der Arbeitskultur gegenüber, in der Eigenständigkeit und Unternehmertum gefordert sind. Wie eine reale Aktiengesellschaft ist es notwendig, ständig am eigenen Wert zu arbeiten, bezogen auf den Ich-AGler bedeutet dies, beständig am Wert der eigenen Arbeitskraft zu arbeiten (vgl. Bröckling 2007: 46). Bröckling formuliert das Arbeiten am Selbst wie im nachstehenden Zitat:

„In der Figur des unternehmerischen Selbst verdichten sich sowohl normatives Menschenbild wie eine Vielzahl gegenwärtiger Selbst- und Sozialtechnologien, deren gemeinsamen Fluchtpunkt die Ausrichtung der gesamten Lebensführung am Verhaltensmodell der Entrepreneurship bildet. Der Topos bündelt nicht nur einen Kanon an Handlungsmaximen, sondern definiert auch die Wissensformen, in denen Individuen die Wahrheit über sich erkennen, die Kontroll- und Regulationsmechanismen, denen sie ausgesetzt sind, sowie die Praktiken, mit denen sie auf sich selbst einwirken“ (Bröckling 2007: 47).

Von diesem Konstrukt geht nach Ansicht Bröcklings ein Aufforderungscharakter aus: Man sei zwar kein unternehmerisches Selbst, solle es allerdings werden (vgl. Bröckling 2002: 3). Dieses Modell sieht Bröckling exemplarisch in dem 1997 veröffentlichten Abschlussbericht der „Kommission für Zukunftsfragen Bayern – Sachsen“ abgedruckt. Dort wird als zukünftiges Leitbild „(...) das Individuum als Unternehmer seiner Arbeitskraft und Daseinsvorsorge“ beschrieben (Bröckling 2007: 7).

Gefordert werden Eigeninitiative und Selbstverantwortung, sprich das Unternehmerische in der Gesellschaft gelte es stärker zu fördern. Jedes Mehr an Eigenverantwortung beinhalte gleichzeitig ein Weniger an Sozialstaat. Das Individuum wird somit Teil der Ökonomisierung des Sozialen. Medien, Wissenschaft und Politik seien aufgefordert, dieses neue Leitbild zu propagieren.

Im gleichen Atemzug wird bei den Menschen Angst erzeugt: Die Errungenschaften des kapitalistischen Systems wie soziale Sicherheit, sozialer Frieden und materieller Wohlstand könnten in sich zusammenfallen, wenn Menschen nicht bereit sind, diesem neuen Leitbild zu folgen, lautet die permanente Drohung (vgl. Bröckling 2007: 8).

Bröckling arbeitet heraus, welche Überforderung es für das Individuum bedeutet, sich immer wieder neu zu optimieren und welchen Schuldzuschreibungen es dabei ausgesetzt ist (vgl. Bröckling 2007: 9). Methodisch analysiert er dazu nationalökonomische, psychologische und soziologische Theorien, derweil auch moderne Managementprogramme sowie Kreativität-, Kommunikations- und Kooperationstechniken bis hin zur populären Ratgeberliteratur, die dazu dienen sollen, dass Menschen sich dem neuen Leitbild noch optimaler anpassen (vgl. Bröckling 2007: 10).

Den Topos des „Unternehmers der eigenen Arbeitskraft“ verortet Bröckling bereits in der Mitte der 1980er Jahre als das bürgerliche Ideal, wonach Tüchtigkeit zwangsläufig zu Wohlstand führe, aufgrund der Massenarbeitslosigkeit erschüttert wurde. Der Versuch, die Enttäuschung zu kompensieren, habe dazu geführt, dass neue Aktivitätsreserven mobilisiert wurden (vgl. Bröckling 2007: 54f.). Schon in dieser Zeit geriet der Anbieter von Arbeitskraft zum „Unternehmer seiner eigenen Arbeitskraft“, indem er Kompetenzen optimierte (Bröckling 2007: 55f.). Auch damals lag die immanente Paradoxie darin, dass die reale Ohnmachtserfahrung mittels einer Imagination als Unternehmer ersetzt werden sollte. Hierbei kommt es zu einer fiktionalen Selbstmobilisierung, in der „Stimulation und Simulation“ miteinander untrennbar verschmelzen (vgl. Bröckling 2007: 56). Bröckling bemerkt in diesem Zusammenhang:

„Sich als handlungsmächtiges Subjekt zu imaginieren, statt sich den Kräften des Marktes wehrlos ausgeliefert zu fühlen, wird gleichbedeutend damit, sich konsequent als Marktsubjekt zu verhalten. Dass diese Fiktion inzwischen Wirkungen gezeitigt hat und weiter zeitigt, steht außer Frage; ob und wie weit sie den Einzelnen trägt, wie schwer es für ihn sein mag, sie aufrechtzuerhalten, und welche gegenläufigen Erfahrungen er dafür ausblenden muss, das steht auf einem anderen Blatt“ (Bröckling 2007:

56f.).

Laut Bröckling (2002) trifft das Leitbild vom unternehmerischen Selbst nicht mehr ausschließlich auf die Arbeitnehmer in den entwickelten Industrieländern zu, sondern ist auch in den informellen Ökonomien der Länder des globalen Südens anzutreffen. Dort existiert ein Heer von Alltags-Entrepreneuren, die versuchen, aus eigener Kraft heraus zu überleben. Dabei werden sie von existenzieller Not angetrieben, nicht vom Versprechen auf sozialen Aufstieg und Reichtum. Es sind daher also nicht nur die Aufsteiger der New Economy, bei denen das unternehmerische Selbst vorzufinden ist, sondern ebenso marginalisierte Bevölkerungsgruppen, die in den entwickelten wie unterentwickelten Ländern der Welt von Exklusion betroffen bzw. bedroht sind (vgl. Bröckling 2002: 13).

Das Konstrukt vom unternehmerischen Selbst ist nicht ohne Kritik geblieben. So wird angemerkt, dass die subjektive Aneignung oder Verwerfung von Subjektivierungsweisen nicht thematisiert wird. Stattdessen werde lediglich eine normativ verkürzte und geglättete Realität beschrieben. Gänzlich ausgeklammert blieben die individuellen wie kollektiven Widerstandspotenziale. Hierzu ist anzumerken, dass Bröckling keinen Idealtypus im Sinn Max Webers beschreibt, sondern lediglich eine Richtung, in die Menschen verändert werden bzw. sich verändern sollen.

### **3.5 Der neue Geist der Arbeitsethik**

Im folgenden Abschnitt sollen die Auswirkungen des „neuen Kapitalismus“ auf die Arbeitsethik beschrieben werden und empirische Belege für die Arbeitsmotivation und Arbeitsethik dargestellt werden. Der Terminus „Arbeitsethik“ lässt sich definieren als „(...) wissenschaftliche, kritische Reflexion und Analyse des Handelns und Unterlassens werktätiger Individuen innerhalb dessen Berufstätigkeit“ (Kunze 2008: 144). Arbeitsethik ist Teil der Individualethik und gehört somit zu einer Reihe moralischer Imperative, die an den Einzelnen in der modernen Gesellschaft gerichtet werden. Diese Imperative erinnern das Individuum an seine Pflichten, sie appellieren an seine Verantwortung und sein Gewissen. Ein modernes Ethos in diesem Kontext ist beispielsweise die innere Einstellung, mit anderen kommunikativ und fair innerhalb von Arbeitsprozessen zu kooperieren. Diese Einstellung stellt eine Tugend

dar, die gegenwärtig für den Arbeitsalltag und die Kultur in einem Unternehmen von Bedeutung ist (vgl. Kunze 2008: 144).

Traditionell findet sich in der Industriesoziologie eine Unterscheidung zwischen Arbeitern und Angestellten. Für den Arbeiter ist typisch, dass er Arbeit eher als Mittel zum Zweck betrachtet, er fühlt sich vom Betrieb abhängig und ist größtenteils gewerkschaftlich organisiert. Angestellte hingegen gelten als intrinsisch motiviert. Sie orientieren sich an individuellen Aufstiegschancen und haben wenige Erwartungen an die Organisation in einer Gewerkschaft (vgl. Jung 2006: 42). Die Arbeitsgesellschaft beruhte noch vor einigen Jahrzehnten auf einem Gesellschaftsmodell, das auf Massenproduktion und -konsumtion ausgerichtet ist und das soziale Sicherungssysteme und lebenslange Vollbeschäftigung bietet („Fordismus“). Diese Form der Arbeitsgesellschaft ist mit den 1980er Jahren an ihr Ende gekommen (vgl. Minssen 2012: 7).

Nach Minssen (2012) ist die heutige Arbeitswelt durch den „Finanzmarkt-Kapitalismus“ geprägt. Während die Stakeholder-Value-Orientierung noch die Berücksichtigung aller Interessengruppen eines Unternehmens zum Ziel hatte, sei es für die Shareholder-Value-Orientierung kennzeichnend, vorrangig die Interessen der Anteilhaber zu gewährleisten. Damit sind spezifische Reorganisations- und Dezentralisierungsprozessen von Arbeit verbunden. Beispiele hierfür ist etwa die Ablösung von Prozesskontrolle durch Ergebniskontrolle. Dies führt dazu, dass nicht mehr Mühe und Anstrengung zählen, sondern der Wert der Arbeit im Erreichen festgelegter Kennzahlen gesehen wird (vgl. Minssen 2012: 11).

Typisch für den Shareholder-Kapitalismus ist zudem, dass die Unternehmen am Kapitalmarkt einem starken Druck ausgesetzt sind, um die Rentabilität des im Unternehmen eingesetzten Kapitals zu maximieren. Unternehmen werben bzw. konkurrieren um Anleger. Diese Konkurrenz setzt die Unternehmen stärker unter Druck, als es bei den Bank-zentrierten Finanzierungsregimes üblich war. Sie sehen sich deshalb nicht mehr in der Lage, rentabilitätsfremden Zielen, etwa der Beschäftigungssicherung, Priorität einzuräumen. Nach dem Zusammenbruch der staatssozialistischen Systeme in Osteuropa gilt das kapitalistische Wirtschaftssystem heute weltweit als alternativlos. Der Wegfall der „Konkurrenzsyste-me“ im Osten hat dazu geführt, dass in den westlichen

kapitalistischen Staaten wohlfahrtsstaatliche Leistungen zurückgefahren wurden. Kritik am kapitalistischen Gesellschaftsmodell wendet sich gegenwärtig vornehmlich gegen den Neoliberalismus. Auf der anderen Seite melden sich die Verfechter des Kapitalismus zu Wort, die die angebliche individuelle Freiheit betonen, die diese Gesellschaftsordnung ermögliche. Unberücksichtigt bleiben dabei jedoch die neuen Verhältnisse des Finanzkapitalismus, die bewirken, dass Kapital und Arbeit immer unabhängiger von Zeit und Raum existieren. Das Kapital nimmt die Tendenz an, als reine Zirkulation die ehemals vorhandene Einheit der Arbeit in eine unendliche Varianz von Existenzen aufzulösen, was letztlich das Kapital globalisiert und Arbeit individualisiert (vgl. Hessinger/ Wagner 2008: 9f.).

Diese neue Entwicklung kapitalistischer Produktion geht einher mit der Delegation der persönlichen Lebensplanung und Verantwortung an den Einzelnen im Zuge von Modernisierungs- und Individualisierungsprozessen (vgl. Beck 1986). Flexible Arbeitsbedingungen, unsichere Beschäftigungsverhältnisse und prekäre Lebensbedingungen rücken nicht eine wie auch immer geartete Arbeitsethik in den Fokus, sondern führen zu pathologischen Erscheinungsformen im Kontext von Arbeit, die sich zum Beispiel in Arbeitssucht, Burn-Out, Mobbing sowie einer Zunahme von psychosozialen Stress zeigen (vgl. Hessinger/ Wagner 2008: 10). Hessinger und Wagner (2008) verweisen darauf, dass in allen Arbeitsgesellschaften gegenwärtig eine Zunahme von Depressionen zu beobachten ist, die sich als ein Phänomen eines „erschöpften Selbst“ umschreiben lassen. Diese sei eine Folge des immerwährenden Versuchs, sich selbst zu verwirklichen und sich Produkten und Verhaltensweisen zu unterwerfen, die verbunden sind mit der Loslösung des Einzelnen aus gesellschaftlichen und familiären Bindungen und die daraus resultierende Autonomisierung als Individuum (vgl. Hessinger/ Wagner 2008: 10).

Auf der Ebene von Unternehmenskulturen bedient sich der Kapitalismus dabei einer Mythen- und Legendenbildung. Ein Beispiel hierfür sind visionäre Führer, die Menschen in ein innovatives Unternehmen integrieren möchten, und diesen suggeriert, damit selbst Teil einer grandiosen Idee oder Vision zu sein. Weitere Mythen dieser Art, die jeweils zu einer individuellen Selbsterhöhung des einzelnen Mitarbeiters beitragen, sind mit bestimmten Arbeitsorten verbunden (beispielsweise Silicon Valley). Der neoliberale Mythos in diesem Kontext ist verbunden mit dem

Versprechen auf Reichtum und unbeschränkten Konsum (vgl. Hessinger/ Wagner 2008: 11).

Wie der US-amerikanische Soziologe Richard Sennett dargelegt hat, hat die moderne Ökonomie vor allem zu einem veränderten Umgang mit der Zeit geführt. In einer sich ständig umstrukturierenden, kurzfristigen Ökonomie, die jedweder Routine entbehrt, ist Zeit desorganisiert. Es fehlt ihr an einer konkreten Richtung. Während die protestantische Ethik auf einen disziplinierten Umgang mit Zeit beruht, der gleichzeitig den Lustgewinn aufgeschobener Belohnung in Aussicht stellt, sei die moderne Arbeitswelt davon geprägt, dass die aufgeschobene Belohnung ihren Wert verliert. Weil die Identifikation mit einer Firma, die demnächst den Besitzer wechselt oder in einen Großkonzern aufgeht, fehlt, greift das alte Modell der Arbeitsmoral nicht mehr. Sennett hebt Teamarbeit als moderne Form der Arbeitsethik hervor. Sie erfordert ein sensibles Verhalten gegenüber anderen, Kooperationsfähigkeit und eine ausgeprägte Kommunikationsstärke. Nicht mehr die Anpassung an die Arbeitsbedingungen ist das Ziel und der Anspruch, sondern die Anpassung an das Team. Nach Auffassung von Sennett stehen die modernen Formen der Teamarbeit im Gegensatz zur protestantischen Ethik, da letztgenannte eine individuelle Ethik bilde, Teamwork hingegen zielt immer auf die Ethik einer Gruppe ab. Dabei werde an einem gemeinsamen Image gearbeitet, bei der die Kommunikation an sich mehr Wert habe als die Inhalte der Kommunikation (vgl. Sennett 2000).

In der modernen Ökonomie, die geprägt ist von sich rasch wandelnden Märkten, vermögen solche Unternehmen zu überleben, die über flexible Formen der Organisation verfügen, ein hohes Innovationspotential und flache Hierarchien aufweisen. In diesem Kontext findet eine Transformation von der Selbstverwaltung zum Projektmanagement statt, nicht mehr das eigene Selbst muss reguliert und gesteuert werden, sondern die Projektgruppe. Sie bildet sich, um ein bestimmtes Ziel erfolgreich umzusetzen, danach trennt sie sich wieder (vgl. Bröckling 2002: 11). Bröckling beschreibt dies prägnant anhand folgenden Zitats:

„Übertragen auf das Selbstverhältnis ergibt sich so das Bild eines nicht nur Pluralen, sondern auch höchst fluiden Egos, das sich in immer neuen Zusammensetzungen kombiniert“ (Bröckling 2002: 11).

Die Arbeitsmoral verschiebt sich somit zu einer Moral der Kommunikation und Information, die letztendlich mit ihrer Oberflächlichkeit die Konformität der Gruppe fördert. Da Konkurrenz für die Teamarbeit kontraproduktiv ist, wird suggeriert, dass alle als gleichberechtigte Partner zusammenarbeiten, während sich das Ringen um Macht und Einfluss auf die Konkurrenz mit dem Team anderer Firmen verlagert (vgl. Reineck/ Anderl 2013: 43).

Dabei ist eine ständige Ausweitung dieser Arbeitsweise zu beobachten. Das projektorientierte Arbeiten, das einst lediglich für die Kunst- und Wissensproduktion typisch war, ist nun auch im Dienstleistungssektor und in der Industrie vorzufinden. Es kommt dabei zu einer Ausdifferenzierung der Zuständigkeitsbereiche und Qualifikationen, die von einer Verflachung der Hierarchien sowie Netzwerkstrukturen begleitet werden (vgl. Bogusz 2010: 104). Die Transnationalität von Unternehmen bereitet dieser Entwicklung weiteren Vorschub.

Bogusz erklärt projektorientierte Strukturen:

„Die projektorientierten Arbeitsstrukturen sind auch Ergebnis einer von multinationalen Konzernen entwickelten Produktentwicklung, die von den lokalen Führungskräften weniger beeinflussbar sind als zuvor. Der damit verbundene Konkurrenzdruck von außen führt zu einem erhöhten Kohäsionsdruck nach innen“ (Bogusz 2010: 104).

Boltanski und Chiapello (2003) beziehen sich in ihren Analysen der Managementliteratur, die sie ihrem Werk „Der neue Geist des Kapitalismus“ methodisch zugrunde legen, auf die Situation in Frankreich. Doch auch in Deutschland ist festzustellen, dass das Arbeiten in Projekten geradezu „abgefeiert“ wird. So heißt es in einer empirischen Untersuchung:

„Der größte Teil der Projekte sind Innovationen und Neuentwicklungen sowie Weiterentwicklungen und Verbesserungen. Dies deckt sich mit der Annahme, dass Innovationen heute nicht mehr alleine aus der Kreativität eines einzelnen Bereichs oder gar Einzelner getrieben werden. Sie sind ein Ergebnis einer neuen Qualität von Vernetzung und zwar innerhalb von Unternehmen als auch insbesondere mit Lieferanten, Design-Schmieden, Vor- und Querdenkern und allen anderen, die Impulse für Neues setzen

können. Diese Neu- und Weiterentwicklungen werden direkt gefolgt von Kundenprojekten“ (Heines 2012: 7).

Eine 2010 veröffentlichte Studie hatte bereits belegt, dass in 28 Prozent der befragten Unternehmen Mitarbeiter größtenteils lediglich in Projekten arbeiten, 74 Prozent werden auch für die Arbeit in Projektform eingesetzt (vgl. Heines 2012: 8).

In der Praxis übernimmt ein Projektleiter die Verantwortung und delegiert die einzelnen Aufgaben im Rahmen des Projekts. Auch wenn Mitarbeiter einem Projekt zugeordnet sind, können sie disziplinarisch ihrem Vorgesetzten in der Abteilung unterstellt sein (vgl. Heines 2012: 11). Die Mehrzahl der Projektteams besteht aus maximal zehn Teammitgliedern (vgl. Heines 2012: 12). Projektarbeit ist inzwischen auch in kleinen und mittleren Unternehmen an der Tagesordnung. Viele Unternehmen gehen davon aus, dass Projektarbeit in den kommenden Jahren weiter zunehmen wird. Damit stimmt das empirische Ergebnis der Unternehmensbefragung mit Prognosen von Zukunftsforschern und Think Tanks überein (vgl. Heines 2012: 17).

Heines geht davon aus:

„Prozessorientiertes Arbeiten wird sich mehr und mehr in projektorientiertes Arbeiten wandeln, da immer wieder kehrende Arbeiten mehr und mehr automatisiert durchgeführt werden“ (Heines 2012: 12).

Je stärker ausgeprägt die Projektorientierung eines Unternehmens ist, desto besser kann es die Ansätze des strategischen Managements umsetzen, die für besonders entwicklungsfähiges Unternehmen relevant erscheinen, nämlich Flexibilität, Agilität, Effizienz und Effektivität. Demnach könnte sich Exzellenz in der Projektarbeit zukünftig als Grundlage für Wettbewerbsfähigkeit herauskristallisieren (vgl. Heines 2012: 12).

Die deutschsprachige Managementliteratur wird spätestens seit dem Jahr 2000 um betriebswirtschaftlich ausgerichtete Abhandlungen zum Projektmanagement angereichert. Im Mittelpunkt steht dabei häufig ein Phasenmodell, auf dessen Grundlage das Projektmanagement mithilfe bestimmter Instrumente effektiver gestaltet werden kann (vgl. Bea/ Scheurer/ Hesselmann 2008: 6). Soll die strategische Entwicklung von Unternehmen überwiegend durch Projekte erreicht werden, wird auch in der Managementliteratur im deutschsprachigen Raum

Mitarbeitern bei der Gesamtentwicklung eine Mitverantwortung zugeschrieben (vgl. Bea/ Scheurer/ Hesselmann 2008: 660f.). Hierzu schreiben zum Beispiel Bea, Scheurer und Hesselmann in einer Grundwissen-Publikation zum Projektmanagement (2008):

„Als Konsequenz aus der unmittelbaren Verantwortung muss die ‚Formel‘ vom ‚Unternehmer im Unternehmen‘ wirklich ernst genommen werden. Die Projektteams sollten sowohl aufgabenbezogen als auch disziplinarisch stärker eigenverantwortlich sein, sie sollten aber dann auch verstärkt das Erfolgsrisiko tragen“ (Bea/ Scheurer/ Hesselmann 2008: 661).

Während die Führungskultur von Mitbestimmung und partnerschaftlicher Kooperation geprägt ist und ehemalige Chefs und Vorgesetzte zu demokratischen Moderatoren werden, geht der ehemals autoritative Führungsstil in einen Führungsstil auf, der das Team fortwährend zu optimalen Leistungen anspricht. Befehl und Gehorsam werden abgelöst von wechselseitig verbindlichen Commitments. Das Individuum fühle sich dabei, so formuliert es Bröckling, zwischen Karriere und Lebensfreude hin- und hergerissen (vgl. Bröckling 2002: 11). Die widersprüchlichen Anforderungen, denen sich das Individuum gegenüber sieht, halten es in Bewegung und bilden „(...) ein durchgängiges Kennzeichen der Mobilisierung des unternehmerischen Selbst“ (Bröckling 2002: 11f.). Es unterliegt einer gewollten permanenten Überforderung, die darin besteht, in Form von Selbstoptimierung einem idealen Zustand von Soft-Skills zu verwirklichen, was letztlich eine permanente Aufgabe darstellt (vgl. Bröckling 2002: 12).

In der modernen Ökonomie herrscht somit ein Wettkampf vor, dem man sich nicht entziehen kann. Er zwingt jeden dazu, bei ungleichen Ausgangsbedingungen, noch innovativer und selbstverantwortlicher zu agieren, als die Mitbewerber. Wer sich an diesem Spiel nicht beteiligen möchte, dem droht der soziale und gesellschaftliche Abstieg. Der Arbeitskraftunternehmer unterliegt einem beständigen Druck zur Selbstkontrolle, Selbst-Ökonomisierung und Selbst-Rationalisierung. Er ist insbesondere in zukunftssträchtigen Erwerbsbereichen wie der Informations- und Kommunikationstechnologiebranche, im Weiterbildungs- und Beratungssektor sowie im Unternehmen der New Economy zu finden (vgl. Bröckling 2007: 49).

Empirische Ergebnisse deuten darauf hin, dass der Arbeitskraftunternehmer nicht den aktuell vorherrschenden Arbeitskrafttypus darstellt, sondern sich vorrangig auf Angestellte bezieht. Mittelfristig ist mit einer Pluralität von Arbeitskrafttypen zu rechnen (vgl. Minnsen 2006: 158). Dennoch besteht eine Tendenz, dass insbesondere innovative Unternehmen suggerieren, dass auch Beschäftigte, die in der Realität einem beachtlichen Maß an Beschränkungen ihrer Mitsprache und Entscheidungsspielräume ausgesetzt sind, dennoch aufgefordert sind, sich an kreativen Entwicklungsprozessen des Unternehmens zu beteiligen. Häufig betroffen hiervon sind Führungspersönlichkeiten auf mittlerer Ebene. Es handelt sich hierbei jedoch eher um eine simulierte Unternehmerfunktion, die sich durch die Paradoxie einer kontrollierten Autonomie auszeichnet (vgl. Redner 2006: 266).

Die neuen Anforderungen der Arbeitswelt dürften insbesondere für Facharbeiter eine große Herausforderung darstellen. Zwar sind aufgrund der veränderten Anforderungen neue Berufe entstanden bzw. Berufe wurden neu geordnet. Dies gilt insbesondere im System der dualen Berufsausbildung, wie es in Deutschland existiert. Auch wenn dabei Kompetenzen den veränderten technischen Abläufen angepasst worden sind, konnte jedoch der Anspruch von zunehmend individualisierten Fähigkeitsprofilen damit kaum bewältigt werden. So wird etwa das bereichsübergreifende Denken und Handeln im Rahmen der Berufsausbildung bisher kaum gefördert. Zudem werden standardisierten Ausbildungsordnungen weder der Vielfalt der Beschäftigungsfelder, noch den erhöhten Anforderungen an Flexibilität gerecht (vgl. Minnsen 2006: 141). Die neue Arbeitswelt hat auch die Rolle des Meisters verändert. Er ist vom Vorgesetzten zum Trainer geworden und gibt Aufgaben innerhalb der operativen Detailsteuerung an das Team ab. Die damit verbundene Aufwertung mittels zusätzlicher Kompetenzen wird jedoch auch von diesen Arbeitnehmern häufig als Belastung erfahren (vgl. Minnsen 2006: 146).

Gerade bei den prekären „Solo-Selbstständigen“ gehen Wohnraum und Arbeitsplatz häufig ineinander über und symbolisieren damit die nicht vorhandene Trennung von privatem und beruflichem Leben. Während der fordistischen Massenarbeiter noch in eine Hierarchie eingebunden war, üben die neuen Selbstständigen ihre höhere Arbeitsbelastung in (oft scheinbarer) Selbstbestimmung aus. Der Selbstständige kann sich nicht vom Markt

zurückziehen, da er gezwungen ist, seine Geschäftsbeziehungen selbst zu organisieren und aufrechtzuerhalten (vgl. Bröckling 2007: 57).

Infolge von unterschiedlichen arbeitsmarktpolitischen Entscheidungen (beispielsweise Förderung von Selbstständigkeit) sowie Lockerung der Handwerksordnung ist die Zahl der Solo-Selbstständigen in den vergangenen Jahren zunehmend gestiegen. Häufig ist Solo-Selbstständigkeit ein vorübergehender Zustand, der sich mit anderen Formen der Selbstständigkeit, jedoch mit Phasen der Arbeitslosigkeit oder festen Beschäftigungsverhältnissen abwechselt (vgl. Koch/ Rosemann/ Späth 2011: 9f.). Es ist davon auszugehen, dass die zunehmende Zahl von Kleinselbstständigen, die zwar gerade noch in der Lage sind, sich wirtschaftlich zu tragen, die allerdings keinen Wohlstand erlangen, dabei die prekäre Variante des Arbeitskraftunternehmers abbildet.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die neue Arbeitswelt geprägt ist von der Entgrenzung und Subjektivierung der Arbeit. Die Anforderung, die an das unternehmerische Selbst gestellt werden, bedeutet ein doppeltes Wachstum: So soll der Einzelne sein Selbstwertgefühl, sein Selbstbewusstsein und seine Gesundheit in einer Weise optimieren, dies wiederum soll zu einem Mehr an Arbeitsleistung und an Wohlstand führen (vgl. Bröckling 2007: 61).

Soziologen wie Bröckling sehen darin nicht die Chance, dass der Arbeitnehmer seine subjektiven Erwartungen an die Arbeit erfüllen kann, sondern eher eine Gefahr des Totalitätsanspruchs der Unternehmen über die individuelle Subjektivität von Arbeitnehmern (Persönlichkeit, Soft-Skills, Qualifikationen, Erfahrungen etc.) (vgl. Minssen 2006: 153).

Dies führt zu der Frage, ob Herrschaft in der Gegenwart nicht gerade mittels Autonomie erreicht wird? Demnach bestünde der neue Herrschaftsmodus darin, dass die Beherrschten die gleichen Ziele verfolgen wie die Herrschenden und dass sie sich deren Wünschen und Erwartungen möglichst anpassen. Eine solche Sichtweise ließe sich mit der Ambivalenz, die jeder Subjektivierung innewohnt, begründen:

„Die Möglichkeit, die eigene Subjektivität in den Arbeitsprozess einbringen zu können, bedeutet zugleich den Zwang, sich zu ökonomisieren, also die

Subjektivität an den ökonomischen Zielen des Betriebes auszurichten und zu internalisieren. Subjektivierung zielt auf eine Aufhebung der Differenz zwischen Verwertungsinteressen und Arbeitskraftinteressen, doch die Interessen der Subjekte können nicht gänzlich ökonomisiert werden“ (Minssen 2006: 153).

Im Zusammenhang mit der eingangs gestellten Fragestellung, ist es von Bedeutung, zu untersuchen, ob die Transformation der Arbeitswelt auch zu Veränderungen im Lohn- und Leistungsverhältnis geführt hat. Im Taylorismus des 20. Jahrhunderts bestand die Auffassung, dass Arbeitnehmer immer dann zu höherer Leistung motiviert werden, wenn ihr Entgelt von der Leistung abhängt (vgl. Minssen 2006: 159f.). Mittels neuer Anreizsysteme im Unternehmen, etwa durch Zielvereinbarungen zwischen Arbeitnehmern und Vorgesetzten, verändern sich derzeit traditionelle Methoden der Entgeltfindung (vgl. Minssen 2006: 165).

„Bewertet wird nicht mehr (...) wie bei Akkord- oder auch Prämienentlohnung die Anstrengung, die zu einem stofflichen Ergebnis in einem bestimmten Zeitraum führt, sondern durch die Integration markt- und betriebswirtschaftlicher Kennziffern, also durch die Prozesse der Vermarktlichung wird Leistung gewissermaßen vom Ende der Prozesskette definiert: ‚Leistung ist, was der Markt als solche anerkennt‘“ (Minssen 2006: 165).

Neue Entgeltsysteme beinhalten daher auch neue Grundsätze der Eingruppierung. Berücksichtigt werden Anforderungen wie Handlungs- und Entscheidungsspielräume, Mitarbeiterführung oder Kooperation. Sie führen dazu, dass das Entgelt einen variablen Anteil aus Zielvereinbarungen oder Prämien enthält (vgl. Minssen 2006: 166).

Auch die soziale Wertschätzung der geleisteten Arbeit unterliegt einem Wandel. Wenn Arbeitsformen wie Telearbeit, Leiharbeit und Solo-Selbstständigkeit zunehmen, verliert das Unternehmen als sozialer Ort an Bedeutung. Daher schwächt sich die Wertschätzung, die durch die Zugehörigkeit zu einem Unternehmen gewonnen wird, deutlich ab. Nicht mehr die lebenslange Arbeitsleistung unterliegt der Würdigung und auch die Wertschätzung für bestimmte Berufe verliert ihre Bedeutung. Der Anerkennungsmodus konzentriert sich jetzt

vielmehr auf kurzfristige Erfolge. Da kein gesamtgesellschaftlicher geteilter Wertehorizont besteht, nach der Wertschätzung verteilt wird, sondern im Gegenteil eine stark ausgeprägte Pluralität vorherrscht, wird die Anerkennung, die der Einzelne erfährt, prekär. Hinzukommt, dass die Kriterien für Wertschätzung intransparent sind; oft lassen sie sich durch ökonomischen Erfolg erst im Nachhinein feststellen. Die Tendenz zur Individualisierung von Leistung, die Verlagerung individueller Verantwortlichkeiten auf Zielvereinbarungen und andere Aspekte der Entkoppelung zwischen Leistungsanforderungen und den Rahmenbedingungen im Betrieb, verunsichern die Beschäftigten. Mit der Zunahme von Team- und Projektarbeiten verliert die individuelle Leistung außerdem ihre Konturen. Oft wird Anerkennung lediglich durch das Mitarbeitergespräch erfahrbar, das jedoch nicht in jedem Fall stattfindet (vgl. Langfeldt 2009: 396). Gleichzeitig wird die Anforderung an Arbeitnehmer, über eine „Persönlichkeit“ oder „Individualität“ zu verfügen, immer häufiger auch von Arbeitnehmern in gering qualifizierten Tätigkeiten gefordert (vgl. Kreutzer 2011: 36).

## **4 Soziale Gerechtigkeit im Kontext der Wirtschaftsethik**

### **4.1 „Eine Theorie der Gerechtigkeit“ von John Rawls**

#### **4.1.1 Der Urzustand**

Der Urzustand, in der englischsprachigen Ausgabe „original position“ genannt (Rawls 1971: 118-192), bezeichnet nach Rawls einen Zustand, der „kein wirklicher“ ist (Rawls 1975: 142). Er stellt vielmehr eine hypothetische Entscheidungssituation (vgl. Nagel 1989: 1), ja eine „theoretische Konstruktion“ (Höffe 1977: 24) dar, deren Durchführung zu einem fairen Verfahren führen soll, demzufolge sich die Beteiligten im Urzustand als freie, gleiche und moralisch agierende Subjekte auf bestimmte Gerechtigkeitsgrundsätze einigen können (vgl. Rawls 1975: 142f. und 159f.; vgl. Frühbauer 2007: 51).

Wenn von den „Beteiligten“ oder im Folgenden auch von den „Parteien“ die Rede ist, so ist mit diesen Bezeichnungen ganz im Sinne Rawls´ nicht die Gesamtheit aller (künftig) lebenden Menschen gemeint (vgl. Rawls 1975: 162), sondern er bezieht sich damit auf Menschen, die als Repräsentanten die Interessen und Bedürfnisse aller Bürger fair repräsentieren (vgl. Pogge 1993: 64f.). Mit der Wahl von Gerechtigkeitsprinzipien durch gleiche, freie, rationale und einander desinteressierten Subjekten unter der Bedingung eines Informationsdefizits erfährt die Verwendung der Bezeichnung der „justice as fairness“ (Rawls 1971: 84) ihre Legitimation, denn genau diese Ausgangsbedingung bildet die Prämisse für eine faire Entscheidungssituation, die in letzter Konsequenz zu gerechten Ergebnissen, das heißt, den zwei Gerechtigkeitsgrundsätzen führt (vgl. ebd.: 29f.; Kersting 2001: 43).

Als wesentliche Voraussetzung für eine faire Übereinkunft erweist sich die bildhafte Explikation des „veil of ignorance“ (Rawls 1971: 136-142), der ein Informationsdefizit der Urzustandsakteure artikuliert (vgl. Höffe 2013: 17). Dieses erweist sich als notwendig, denn jegliche Absenz von sich als nachteilig oder vorteilhaft erweisenden Kenntnissen konstituiert eine Gleichheit zwischen den moralischen Subjekten in der „original position“ (vgl. Rawls 1975: 36; Frühbauer 2007: 52). Damit dient der „Schleier des Nichtwissens“ als optimale Grundlage zur Durchführung der „reinen Verfahrensgerechtigkeit“, insofern er einerseits das durch Zufall verursachte

Abgleiten von Menschen in ungleiche Situationen verhindern soll und damit auch den Anreiz von Individuen sich daraus einen Vorteil verschaffen zu können andererseits (vgl. Rawls 1975: 159; Frühbauer 2007: 52).

Konkret impliziere die Informationsbeschränkung nach Rawls, dass die Menschen unter anderem nichts über ihre gesellschaftliche Position, Klasse, Talente sowie die politische und ökonomische Lage der Gesellschaft wissen (vgl. Rawls 1975: 160). Auch wissen die Menschen hinter dem „veil of ignorance“ nichts über ihre psychische Beschaffenheit, ihren Hang zum Risiko als auch die eigene Lebensauffassung. Neben der Unklarheit über die Vorstellung vom Guten, einem konkreten Lebensplan sowie der Fortschrittlichkeit ihrer Zivilisation und Kultur bleiben sie auch darüber im Unklaren, welcher Generation sie angehören (vgl. Rawls 1975: 160).

Gleichwohl verfügen die Urzustandsakteure laut Rawls über allgemeines Wissen, das heißt sozialwissenschaftliche Kenntnisse (vgl. ebd.: 160; Höffe 1977: 25). Dazu zählen ein dem Alltagsverständnis entspringendes Wissen „allgemeine[r] Tatsachen über die menschliche Gesellschaft“, politisches sowie wirtschaftstheoretisches Verständnis, Schlüsselfragen gesellschaftlicher Organisation sowie Grundkenntnisse der menschlichen Psyche (vgl. Rawls 1975: 160f.). Es ist sicherlich zutreffend, den Philosophen Otfried Höffe dahingehend zu interpretieren, dass der „Schleier des Nichtwissens“ durch die Synthese von Informationsbeschränkung und für Subjekte notwendigem Wissen Unparteilichkeit postuliert, die wiederum eine rationale Wahl von Gerechtigkeitsgrundsätzen ermöglicht (vgl. Höffe 2013: 17-19).

#### **4.1.2 Das Überlegungsgleichgewicht**

Während die Gesellschaft nach Rawls mit der Konstruktion der „original position“ zu Grundsätzen der Gerechtigkeit gelangen soll, besteht die Aufgabe des Überlegungsgleichgewichts durch den „move back and forth“ (Dworkin 1989: 32) in der Korrektur wohlüberlegter Gerechtigkeitsvorstellungen und/oder theoretisch gewonnener Gerechtigkeitsprinzipien (vgl. Höffe 1977: 29; Höffe 2013: 20f.; Rawls 1971: 68). Aufgrund dieses wechselseitigen Revidierens lässt sich das „reflective equilibrium“ auch als Rückkoppelungsprozess beschreiben, der unter anderem auf die Vermeidung von Widersprüchen abzielt (vgl. Höffe 2013: 21). Ein erfolgreiches Überlegungsgleichgewicht kann sich konkret allerdings nur dann einstellen, wenn die

alltäglichen Gerechtigkeitsvorstellungen auf ein höheres Abstraktionsniveau gehoben werden, um die daraus resultierenden „schwächeren Prinzipien“ konsensfähiger zu machen (vgl. Höffe 2013: 20; Höffe 1977: 29). Die aus diesen Prinzipien deduzierten Gerechtigkeitsgrundsätze werden einer auf Minimalkonsens basierenden gesellschaftlichen Gerechtigkeitsvorstellung gegenübergestellt (vgl. Höffe 1977: 29). Der bereits erwähnte Rückkoppelungsprozess im Sinne des „move back and forth“ dauert so lange, „until the best fit possible is achieved“, das heißt, bis sich das Überlegungsgleichgewicht eingestellt hat (Dworkin 1989: 32).

## 4.2 Die zwei Grundsätze der Gerechtigkeit

Wie weiter oben bereits erläutert, ist es die Aufgabe der Parteien, im Urzustand Grundsätze der Gerechtigkeit zu wählen, die primär die Grundstruktur der Gesellschaft in den Fokus nehmen (vgl. Rawls 1975: 81). Auf die folgenden würden sich die Akteure laut Rawls einigen:

- „1. Jedermann soll gleiches Recht auf das umfangreichste System gleicher Grundfreiheiten haben, das mit dem gleichen System für alle anderen verträglich ist.
2. Soziale und wirtschaftliche Ungleichheiten sind so zu gestalten, daß [sic!] (a) vernünftigerweise zu erwarten ist, daß [sic!] sie zu jedermanns Vorteil dienen, und (b) sie mit Positionen und Ämtern verbunden sind, die jedem offen stehen“ (Rawls 1975: 81).

Es ist bekannt, dass es sich bei den zitierten Gerechtigkeitsgrundsätzen lediglich um vorläufige Formulierungen handelt (vgl. Koller 2013: 45). John Rawls formuliert diese Prinzipien an anderer Stelle aus (Rawls 1975: 336). Auf die genannten Prinzipien würden sich Menschen gemäß der Maximin-Regel, wonach das bestmögliche Ergebnis unter den schlechtesten gewählt würde, einigen (vgl. ebd.: 177f.). Diese Gesetzmäßigkeit ist insofern nachvollziehbar, wenn man sich eine Gruppe von Menschen, zusammgekommen um einen Gesellschaftsplan zu entwickeln, vorstellt, in der jede Person ihrem Feind einen Platz in der sozialen Hierarchie zuweisen kann (vgl. ebd.; Höffe 2013: 18).

Der erste Grundsatz bezieht sich nach Höffe auf das politische System einer Gesellschaft und dient dem Schutz der Grundrechte und Grundfreiheiten. Dazu zählen ihm zufolge und mit Verweis auf Rawls unter anderem demokratische Partizipationsrechte, Rede- und Versammlungsfreiheit, Gewissens- und Gedankenfreiheit, die psychische und physische Integrität der Person, das Recht auf persönliches Eigentum, sowie eine faire Justiz, die vor willkürlicher Haft und Festnahme schützen soll (vgl. Höffe 2013: 45; Rawls 1975: 82).

Die genannten Rechte und Freiheiten sollen für alle gleichermaßen gelten (vgl. Rawls 1975: 82). Im Kern postuliert der erste Gerechtigkeitsgrundsatz in den Worten Onora O’Neills eine „equality of rights and liberties“ (O’Neill 2013: 28). Wolfgang Kersting ergänzt, dass eine gleiche Verteilung von Grundfreiheiten und politischen Rechten für eine gerechte Grundordnung alleine noch nicht ausreicht. Vielmehr müssen die Grundrechte in einem solchen Maße zur Geltung kommen, welches den größtmöglichen Grad an individueller Freiheit arrangiert (vgl. Kersting 2001: 72f.).

Grundlage des zweiten Gerechtigkeitsprinzips ist der Bezug zu distributiven Verteilungsmustern von Einkommen und Vermögen sowie organisationalen Strukturen mit unterschiedlichen Verantwortungs- und Machtdispositionen (vgl. Rawls 1979: 82; Kersting 2001: 73). Es bezieht sich insbesondere auf die wirtschaftliche Verfasstheit und die sozialen Institutionen, was pädagogische Einrichtungen und das Gesundheitssystem betrifft, Bereiche, die man durch das Aufeinandertreffen von Produzenten und Konsumenten eventuell als Distributionsräume bezeichnen könnte (vgl. Pogge 1993: 79). Bereits aus der Formulierung des zweiten Grundsatzes geht implizit hervor, unter welchen Bedingungen soziale Ungleichheiten gerechtfertigt, also a priori nicht ausgeschlossen, sind (vgl. Heidenreich 2011: 120).

Diesbezüglich führt Rawls als legitimatorisches Argument das sogenannte Unterschiedsprinzip an (Rawls 1979: 95-101), wonach sozioökonomische Ungleichheiten nur dann erlaubt sind, wenn sie die Position der am wenigsten Begünstigten in der Gesellschaft verbessern (vgl. ebd.: 99; Kersting 2001: 79; Heidenreich 2011: 120). Teil (b) des zweiten Grundsatzes legt den Fokus auf die Lebenschancen von Menschen und fordert bereits implizit in der provisorischen

Fassung Chancengleichheit, das heißt einen offenen Zugang zu allen gesellschaftlichen Positionen und Ämtern, der unabhängig von der anfänglichen Stellung im „sozialen Raum“ ausschließlich von den Fähigkeiten abhängen sollte (vgl. Rawls 1979: 93; Kersting 2001: 73; Höffe 2013: 9; Ladwig 2011: 138).

Damit die beiden Grundsätze nicht in Konflikt miteinander geraten, das heißt, Vorrangprobleme auftreten, bringt Rawls diese in eine „lexikalische Ordnung“ (Rawls 1979: 62; Koller 2013: 61). Die Gewichtungproblematik löst er auf, indem das erste Prinzip dem zweiten Grundsatz vorangestellt wird (vgl. Rawls 1979: 62). Ergo kann ein Antasten der vom „first principle“ (Rawls 1971: 61) geschützten gleichen Grundfreiheiten durch ihre Priorität gegenüber dem zweiten nicht durch sozioökonomische Vorteile legitimiert oder kompensiert werden (vgl. ebd.: 82). Diese Vorrangregel kann als Postulat der Gerechtigkeit gelesen werden, denn ab einem bestimmten Punkt ist und bleibt es unvernünftig, eine geringere Freiheit zugunsten materieller Bedürfnisse hinzunehmen, da es mit zunehmender Prosperität und daraus resultierender sinkender Bedeutung der Bedürfnisbefriedigung eine Interessenverschiebung „relative to the interests of liberty“ gibt (vgl. Rawls 1971: 542f.)

Allerdings kann die Freiheit, trotz ihrer im ersten Grundsatz artikulierten Relevanz, unter zwei Bedingungen, so Rawls, um ihrer selbst willen beschränkt werden: Einerseits müsse eine Freiheit begrenzten Umfangs dem „total system of liberty“ (Rawls 1971: 250) zugutekommen, es stärken, und andererseits muss eine geringere Freiheit für die Subjekte akzeptabel sein (vgl. Rawls 1979: 336f.). Annehmbar, wie Rawls sagt, bedeutet aber nicht willkürliche Akzeptanz der von dieser Freiheitsbeschränkung Betroffenen, sondern es gehe für die Bürger auch um den besseren Schutz der ihrer übrigen Freiheiten (vgl. ebd.: 263).

Sogleich trägt die intersubjektiv geteilte Anerkennung der gleichen Bürgerrechte (erster Grundsatz), ein wesentlicher Bestandteil freiheitlichen Denkens wie ich meine, zur Selbstachtung in „einer wohlgeordneten Gesellschaft“ bei (ebd.: 591; Höffe 2013: 10f.). Wenn Rawls die Selbstachtung als das vielleicht „wichtigste Grundgut“ bezeichnet (Rawls 1979: 479), so könne man laut Wolfgang Kersting

davon ausgehen, dass die von den Parteien gewählten Grundsätze dem Wunsch nach „self-respect“ (Rawls 1971: 440) am nächsten kommen (Kersting 2013: 195).

### **4.3 „Über- und Ungerechtigkeit“**

#### **4.3.1 Unglück und Ungerechtigkeit**

Im Jahre 1988 kam der Politikwissenschaftlerin Judith Nisse Shklar das Privileg zu, die Storrs lectures an der Yale Law School halten (vgl. Hess 2014: 161f.). Hinzu kam die Aussicht, das im Rahmen der „lectures“ vermittelte Wissen in ein Buch zu überführen, das die verschiedenen Gesichter der Ungerechtigkeit und die ihnen zugrunde liegenden Argumentationsmuster zusammenbringt (vgl. ebd.: 161f.). Dies gelang Shklar mit dem im Jahre 1990 erschienenen Buch „The Faces of Injustice“, in dem sie mit der Frage nach der Unterscheidung von Ungerechtigkeit und Unglück zugleich eine für die politische Theorie bedeutsame Aufgabe ins Zentrum politiktheoretischer Reflexionsprozesse zu rücken versuchte (vgl. Thumfart 1999: 214; Shklar 1990: 84).

Dieser Versuch begründe sich laut Shklar in der bis dato unterkomplexen Beschäftigung mit dem Thema Ungerechtigkeit, insofern wir die Version des Opfers sowie deren Sinn für Ungerechtigkeit idealerweise immer erst situativ differenzieren sollten, um einerseits den „sense of injustice“ (Shklar 1990: 83) zu stärken und andererseits den verschiedenen Gesichtern der Ungerechtigkeit eine schärfere Kontur zu verleihen (vgl. Thumfart 1999: 214; Shklar 1992: 27). Shklars Kritik richtet sich vor allem gegen jene herkömmlichen Gerechtigkeitsysteme, die der Überzeugung sind, es könne eindeutig zwischen einer Ungerechtigkeit und einem Unglück unterschieden werden. Diesem Credo, so Shklar, wohne die Tendenz inne, der Ungerechtigkeit ihre Komplexität abzusprechen, insofern man die passive Ungerechtigkeit, den „sense of injustice“ (Shklar 1990) des Opfers und die Betrachtung der Ungerechtigkeit als soziales Phänomen vernachlässige (vgl. Shklar 1992: 19). Bei der situativen Bewertung der Opfer beschränke sich das „normal model of justice“ (Shklar 1990: 37) lediglich auf ein rechtliches Normensystem, was die Exklusion von Erfahrungen der Opfer begünstige und somit die Ignoranz des subjektiven Moments des Opferseins (vgl. Shklar 1992: 65).

Der Politikwissenschaftler Stanley Hoffmann konstatierte, dass Shklar zwei „main faces of injustice“ unterscheidet. Während das eine den Fokus auf die absichtlich verübten „Grausamkeiten“ legt, nimmt das andere die Ignoranz, ja das passiv ungerechte Verhalten derjenigen in den Blick (Hoffmann 1996: 86), die, mit Cicero gesprochen, obgleich sie die Macht hätten, dem Schlechten entgegenzutreten, es gar nicht erst versuchten (vgl. Shklar 1992: 70f.).

Es ist die Verpflichtung der politischen Theorie, so könnte man mit Shklar zuspitzen, sich mit Ungerechtigkeit auseinanderzusetzen, denn sie ist zum einen „the core of modern democratic political sensibility“ (Shklar 1990: 86) und zum anderen führen die Ungerechtigkeitserfahrungen ein üppiges Eigenleben, das von Gerechtigkeitsystemen nicht erfasst werden könne. Doch was versteht Shklar unter Ungerechtigkeit und wie lässt sich diese von Unglück unterscheiden? Ist eine strikte Trennung überhaupt möglich? Shklar zufolge nicht, denn die von den Subjekten „gezeichnete“ Trennungslinie zwischen Ungerechtigkeit und Unglück ist das unvermeidliche Ergebnis (individuell-)subjektiver Reflexionsprozesse und kein Ausfluss vorfindbarer Faktizitäten (vgl. Shklar 1990; vgl. Yack 1996: 9).

Insofern sind die Grenzen zwischen Ungerechtigkeit und Unglück weniger statisch als „much more fluid“ (Hess 2014: 163), was sich insbesondere in der Frage nach der Bereitschaft zum unterstützenden Umgang mit den Opfern widerspiegelt (vgl. Shklar 1992: 9). Ob diese nun das Ergebnis eines Unglücks oder einer Ungerechtigkeit sind, ist irrelevant, denn es bedarf stets der Auseinandersetzung mit den Opfern. Entfällt sie, so kommt dies einer Unterdrückung gleich, indem Ungerechtigkeit als Unglück ausgelegt wird und die Betroffenen infolgedessen dazu gezwungen sind, sich mit ihrem Schicksal abzufinden (vgl. Shklar 1992: 95). Andreas Hess betont mit Verweis auf Shklar wie wichtig es sei, bei allem Mitgefühl für die (potenziellen) Opfer keine „reine Viktimologie zu betreiben“ (Hess 2016: 100).

Dass die Trennungslinie zwischen „[m]isfortune [a]nd [i]njustice“ (Shklar 1990: 51) nicht invariabel ist, zeige sich in dem Umstand ihrer Verortung infolge politischer Entscheidungen. Gleichwohl sei die Unterscheidung zwischen Unglück und Ungerechtigkeit auf politischer Ebene durchaus zweckrational und sinnvoll, sofern ihre Akzentuierung das Ergebnis taktischer Klugheit ist (vgl. Shklar 1992: 96). Die

Grenzziehung folgt demnach keiner simplen Regel und deshalb müsse man sich fragen, wo die Trennungslinie gezogen werden muss, wenn es darum geht, Verantwortlichkeiten bei gleichzeitiger Vermeidung von willkürlicher Vergeltung zu erhöhen (vgl. ebd.: 14). Trotz einer recht flexibel zu verortenden Grenze zwischen Ungerechtigkeit und Unglück bleibe die kategoriale Differenz erhalten (vgl. ebd.). Dies sei auch normativ wünschenswert, denn die Unterscheidung erlaube einerseits Erfahrungen entsprechend zu interpretieren und andererseits in einer Gesellschaft aufkommende, die innere Sicherheit gefährdende Bedrohungen einzugrenzen (vgl. ebd.: 14).

Wo auch immer die „line between injustice and misfortune“ (Shklar 1990: 5) stets aufs Neue zu ziehen sein mag, zentral für das Verständnis von Ungerechtigkeit ist die Notwendigkeit und Bereitschaft, die Version des Opfers in das eigene Ungerechtigkeitsverständnis hineinzunehmen (vgl. Shklar 1992: 27), denn wenn man „the victim’s version“ (Shklar 1990: 14) inkludiert, führt das zugleich zu einer komplexeren Konturierung ihres Sozialcharakters (vgl. Shklar 1992: 27). Diese Komplexität erschwere unter Umständen zwar die Unterscheidung zwischen Ungerechtigkeit und Unglück, doch gleichzeitig ermögliche die Berücksichtigung der Erfahrungsräume der Opfer eine stärkere Beachtung der Implikationen passiver Ungerechtigkeit (vgl. ebd.: 27).

Ungerechtigkeit sollte man nicht einfach nur als Gegenstück zur Gerechtigkeit betrachten, sondern als ein eigenständiges Phänomen, eine Art sui generis, das einer Konzeptualisierung bedarf (vgl. Hess 2014: 162, vgl. Shklar 1992: 33). Und Bernard Yack, politischer Theoretiker und einst Student von Judith Shklar, ergänzt, es wäre zu einfach, Ungerechtigkeit lediglich als den Nichterhalt bestimmter Leistungen auszulegen, die uns nach unserer Überzeugung zustünden (vgl. Yack 1991: 1334). „Injustice“, so Nannerl O. Keohane in ihrer Review über Shklars „The Faces of Injustice“, ist ein Bestandteil des Menschseins (Keohane 1991: 454). Mit Judith Shklar könnte man auch sagen, dass Ungerechtigkeit als eine der Komponenten der „human condition“ (ebd.: 454) ein Verhalten abbildet, dessen Eliminierung beziehungsweise Beschränkung nur durch Gerechtigkeitsregeln zu bewerkstelligen ist (vgl. Shklar 1992: 34).

Diese Bewerkstelligung ist notwendig, denn „Ungerechtigkeit zerstört einfach Gerechtigkeit“ (ebd.: 33f.). Erstere liege unter anderem dann vor, wenn es zu einer Abweichung von geltenden Rechtsnormen kommt. Ungerechtigkeit herrscht demnach überall dort, wo es „keine Gerechtigkeit gibt“, es also nicht gelingt, Normbrüche zu verhindern (Shklar 1992: 35). An zwei Stellen in ihrem Buch konkretisiert Judith Shklar (definitiv) ihr Verständnis von Ungerechtigkeit:

„Bei Lichte betrachtet ist Ungerechtigkeit ein Zustand fehlgeleiteter psychischer Energie, wobei die aggressiven und habgierigen Triebe die Oberhand gewinnen, während die Vernunft sich kaum zu behaupten vermag.“ (Shklar 1992: 40)

An anderer Stelle betont Shklar mit der Dominanz von Unvernunft sowie der Prävalenz der niederen Instinkte die Prämissen für die Ungerechtigkeit gegenüber sich selbst sowie in Bezug auf andere (ebd.: 52f.). Aus Sicht der Opfer ist vor allem die Nichteinhaltung gegebener Versprechen ein klarer „abuse of power“ und somit als ungerecht zu betrachten (Shklar 1990: 11). Umso wichtiger sei es, jede Entscheidung mit Blick auf (potenziell) zugefügtem Unrecht zu evaluieren. Schließlich komme Ungerechtigkeit der sozialen Abwertung zum Beispiel durch das Beamtentum gleich. Und dieses dürfe, so Shklar, nicht in dem Glauben gelassen werden, dass deren Handlungen einem Notwendigkeitszwang infolge persönlicher Machtlosigkeit unterliegen (vgl. Shklar 1992: 109f.).

Zu den gesellschaftlich anerkannten Ungerechtigkeiten zählen laut Shklar Rassismus und das Einschränken von Chancen, die sie unter dem Begriff der Diskriminierung zusammenfasst, wonach den Menschen partiell ihr Dasein als Rechtssubjekt abgesprochen wird (vgl. ebd.: 180). Die „Faces of Injustice“ seien aber noch weitaus umfangreicher, wenn Shklar an anderer Stelle betont, dass die eingeschränkten Optionen des Gebrauchs von Grundfreiheiten ein Stimulus zur Ungerechtigkeit darstellen. Sie ergänzt zudem, dass neben der unfreiwilligen, definitiven Zuordnung zu einer Gruppe auch die Zuschreibung zu einer bestimmten sozialen Identität auf Basis der Zugehörigkeit zu einer Gemeinschaft ungerecht sei. Kurzum: Indifferenz

gegenüber den in das Institutionengefüge eingebetteten Subjekten, deren Lebensgestaltung durch Außenwirkungen beeinflusst wird, ist ungerecht, denn diese Gleichgültigkeit bedeute nicht anderes, als „eine Null betrachtet zu werden“ (vgl. ebd.: 187f.). Anzunehmen, so Shklars Zuspitzung, die Menschen seien dumm, stelle eine „denkbar große Ungerechtigkeit dar“ (ebd.: 192). In der Janusköpfigkeit des Paternalismus werde die Ungerechtigkeit sehr deutlich, insofern das Ergebnis eines paternalistischen Gesetzes zwar gerecht sein mag. Der Umgang mit den von dem Gesetz Betroffenen sei hingegen ungerecht, da angenommen werde, den Subjekten mangle es an Verständnis für die Nachvollziehbarkeit des Vollzugs von Gesetzen, oder anders ausgedrückt: Den Menschen wird unterstellt, sie hätten nicht die nötigen Fähigkeiten, ihre Interessen zu artikulieren. Kurzum: Sie seien zu dumm, um wirklich zu wissen, was sie wollen (vgl. ebd.: 192f.).

Es muss demnach nicht verwundern, wenn Shklar zufolge Ungerechtigkeit ein Produkt der Bemühungen, „Gerechtigkeit für alle zu erwirken“, ist (ebd.: 193). Ergo gehe mit dem Versuch, Ungerechtigkeit zu reduzieren, stets die Schaffung einer neuen einher (ebd.: 194). Shklar begründet dies unter anderem mit gesetzlichen Neuregelungen und deren Konsequenzen für diejenigen, die ihren Lebensentwurf am bestehenden Gesetz angepasst haben und kommt zu der Erkenntnis, dass Reformen nur unzureichenden Einfluss haben, wenn es um die Verringerung sozialer Ungerechtigkeit in der Gesellschaft gehe (ebd.: 195).

Daher bedürfe es solcher Verfahren, die es ermöglichen, über die sich diametral gegenüberstehenden politischen Werte zu verhandeln, um eine systemische Balance herzustellen, welche keine stets a priori festgelegten Verlierer und Gewinner kenne (vgl. ebd.: 195f.). Selbst wenn die politischen Entscheidungsträger letztlich einen Beschluss fassen werden, der bei einigen Betroffenen ein Unrechtsempfinden evoziert, so ist es für Shklar umso wichtiger, ein Verhalten zu demonstrieren, das den Sinn für Ungerechtigkeit hervorhebt. Schließlich können bereits bestimmte Verhaltensweisen als gerecht beziehungsweise ungerecht quali- respektive disqualifiziert werden (vgl. ebd.: 119).

Ungerechtigkeit hat, obgleich ihrer Negativkonnotation, einen durchaus sinnstiftenden Gehalt, denn das Element der Sinnstiftung erlaube, so Shklar, die Aufrechterhaltung des gesellschaftlichen Status quo, indem wir uns zum Beispiel bestimmter Trugbilder bedienen, die dabei helfen, Schuldige für das eigene sowie das (vermeintliche) Unglück anderer ausfindig zu machen (vgl. ebd.: 105). Doch genau das, die Suche nach Sündenböcken, ist „the most truly and unwarranted response to accidents and disasters“ (Shklar 1990: 60), geht es doch darum, mit zunehmender Schwere des Unglücks, die Schuldigen im „politische[n] Establishment“ ausfindig zu machen (vgl. Shklar 1990: 60f.).

Während Ungerechtigkeit das Ergebnis menschlicher Verfehlungen darstellt, wird Unglück „seen as ‚natural‘ and ‚bad luck‘“ (Hess 2014: 166). Shklar zufolge verweise der Begriff des Unglücks auf den Umstand begrenzter Möglichkeiten, einen Unglücksfall zum Beispiel mittels technischer Innovationen abzuwenden (Shklar 1992: 95). Die Unterscheidung zwischen Unglück und Ungerechtigkeit reflektiert Shklar unter anderem an einem im Jahre 1755 in Lissabon stattgefundenen Erdbeben. Dabei zeigt sie mit Verweis auf Voltaire, Kant und Rousseau prägnant die unterschiedlichen Argumentationen der genannten Philosophen auf (vgl. Shklar 1992: 89-93).

Andreas Hess konstatiert, es sei wahrscheinlich das letzte mal gewesen, dass eine Katastrophe als ‚act of God‘ einer philosophischen Reflexion unterzogen wurde. Diese habe das progressive Denken vorgebracht und damit den Übergang von der Vormoderne zum Zeitalter der Aufklärung markiert, denn menschliches Elend wurde nicht (mehr) als Gottes Werk betrachtet. Stattdessen kam es zur Säkularisierung von Unglücken, indem nach Verantwortlichen gesucht werde (vgl. Hess 2014: 166f.). Die Grenze zwischen Ungerechtigkeit und Unglück könne damit nicht mehr aufrechterhalten werden, da Schicksale nicht länger als Entschuldigung für Ungerechtigkeit zu akzeptieren seien (vgl. Shklar 1992: 95). Gleichwohl betont sie, dass es sich nur dann um ein Unglück handele, wenn wir es schweigsam dulden (vgl. ebd.: 113).

Klar sei aber auch, dass das Schicksal keinen Willen kennt, weshalb auch kein Verhalten als gerecht oder ungerecht beurteilt werden könne (vgl. ebd.: 131). Dass im Falle von Schicksalsschlägen kein Wille bestehe, zeigt Shklar mit Verweis auf Friedrich August von Hayek auf, demzufolge man den Markt als eine entpersonalisierte „force of nature“ bezeichnen könne (Shklar 1990: 80). Ergo ist eine Zuschreibung von Gerechtigkeit oder Ungerechtigkeit durch den fehlenden Willen des Marktes selber nicht möglich (vgl. Shklar 1992: 131f.).

#### **4.3.2 Passive Ungerechtigkeit**

Der Begriff der passiven Ungerechtigkeit ist bereits an der einen oder anderen Stelle in dieser Arbeit aufgetaucht und soll im Folgenden expliziert werden, da er für Beantwortung der anfangs formulierten Leitfrage von Bedeutung sein wird. Passive Ungerechtigkeit zeichne sich Shklar zufolge durch die Weigerung aus, Ungerechtigkeiten zu verhindern, wenn man die Möglichkeit dazu hat (vgl. Shklar 1992: 14). Konkret bezeichne sie ein äußerst „eingeschränkte[re]s und spezifisch bürgerliches Versagen, private und öffentliche Akte von Ungerechtigkeiten aufzuhalten (vgl. ebd.: 15).

Sie stelle demnach ein bürgerliches Laster dar, das mit den Worten Herfried Münklers jene „mürrisch Indifferenten“ Subjekte auszeichnet, die von den Vorteilen der konstitutionellen Demokratie profitieren, aber gleichzeitig von stattfindenden Ungerechtigkeiten inmitten der Gesellschaft nichts wissen wollen. Trotz ihrer Profite sind sie demnach nicht bereit, etwas zur Reduktion der Anzahl ungerechter Akte beizutragen (vgl. Keohane 1991: 454). Wörtlich heißt es bei Shklar:

„Passive Ungerechtigkeit bezeichnet das Versagen von Bürgern einer Republik, ihre hauptsächlichen Aufgaben wahrzunehmen: nämlich darauf zu achten, daß die Regeln der Gerechtigkeit aufrechterhalten werden und aktiv jene informellen Beziehungen zu unterstützen, auf denen eine republikanische Ordnung beruht und die ihr Geist vorschreibt. Es sollte ihnen nicht genügen, darauf zu warten, daß die Beauftragten der Regierung handeln, wenn ein klar zutage tretendes, öffentliches Unrecht begangen worden ist.“ (Shklar 1992: 72)

Mit Shklar lässt sich passive Ungerechtigkeit als die Indifferenz von Bürgern bezeichnen, insofern sie sich nicht aktiv an der Aufrechterhaltung der die republikanische Ordnung stützenden Regeln beteiligen (vgl. ebd.: 72). Passive Ungerechtigkeit zeichne Shklar zufolge nicht nur Bürger aus, sondern oftmals auch die politischen Eliten sowie das Beamtentum (vgl. Shklar 1992: 79). Sie haben also eine indifferente Haltung gegenüber den in der Gesellschaft stattfindenden Ungerechtigkeiten (vgl. ebd.: 72). Wir sind „passively unjust“ (Shklar 1990: 6), wenn wir Verbrechen, politischen Machtmissbrauch sowie fragwürdige Gesetze lediglich ignorierten, tolerierten und stupide akzeptierten (Shklar 1992: 15).

Von den Ungerechtigkeiten will man nichts wissen. Ergo ist „gewollte Unwissenheit“ eine Prämisse passiver Ungerechtigkeit (vgl. ebd.: 201). Passiv ungerecht zu sein, impliziert letztlich nichts anderes, den Status des Bürgerseins zumindest nach objektiven Maßstäben zu beschädigen (vgl. ebd.: 71). Bernard Yack betont den Aspekt der Verortung, wonach wir passive Ungerechtigkeit insbesondere in den Zentren (politischer) Macht lokalisieren, da die hier getroffenen Entscheidungen potenzielles Leid verhindern könnten (vgl. Yack 1991: 1336). Weil sie unmittelbar mit dem Scheitern des Behebens von Missständen verknüpft ist, kann man sagen, es sei unsere Pflicht, Leid zu verhindern (vgl. ebd.: 1347).

Wie problematisch passive Ungerechtigkeit auch erscheinen mag, so hat sie laut Shklar auch etwas positives, da sie zum Beispiel Solidarität in und zwischen gesellschaftlichen Gruppen fördern kann (vgl. Shklar 1992: 25). Doch obgleich ihres Nutzens, werde der Ruf nach passiver Ungerechtigkeit überall dort ertönen, wo es einen scheinbaren Verstoß gegen die „standards of justice“ (Yack 1991: 1337) gegeben habe, was die Betroffenen zur Reflexion ihrer eigenen Situation anrege (vgl. ebd.: 1337f.). Was wir aber finaliter als passiv ungerecht bezeichnen, ist, wenn man so will, eine Frage der politischen Verfasstheit des Staates (Shklar 1992: 71). Bürger einer Diktatur oder eines autoritären Staats weisen andere Verhaltensmuster als die Bewohner freier Republiken auf. Außerdem unterscheiden sie sich hinsichtlich des Umfangs von Rechten sowie mit Blick auf die unterschiedlich großen Möglichkeits- und

Erfahrungsräume, weshalb auch das Verständnis von passiver Ungerechtigkeit variieren wird (vgl. Shklar 1992: 71f.).

#### **4.3.3 Der Sinn für Ungerechtigkeit**

Mit dem Sinn für Ungerechtigkeit, der vor allem bei den Verlierern auszumachen sei (vgl. Shklar 1992: 84), besitzen wir ein reflexives Instrument, das es uns ermöglicht, bestimmte Handlungs- und Verhaltensweisen kritisch zu hinterfragen (vgl. Shklar 1992: 118). Der demokratische Sinn für Ungerechtigkeit kann zugleich als Postulat der öffentlichen Anerkennung eines Mindestmaßes an menschlicher Würde verstanden werden, weshalb er als zielgerichteter Wirkmechanismus in einer Demokratie eine tragende Rolle haben sollte (vgl. ebd.: 142f.). Er helfe uns demzufolge dabei, sich nicht den Mechanismen der Unterdrückung auszuliefern (vgl. ebd.: 95).

Doch zugleich ist der in uns geweckte Sinn für Ungerechtigkeit auch ein Weckruf unseres Wunsches nach Rache (vgl. ebd.: 150-166). Demnach wohnt ihm stets eine „besondere Art von Zorn“ inne, der uns dann überkommt, sobald gegebenes Versprechen und subjektiver Anspruch konvergieren (vgl. ebd.: 139) oder sich „democratic people“ über das geltende Regelwerk hinwegsetzen (vgl. Keohane 1991: 456). Den Kern des „sense of injustice“ bildet also das Gefühl, verraten worden zu sein (vgl. Shklar 1992: 91) und er sollte sich dann bemerkbar machen, wenn uns ungerechtfertigterweise im Falle eines Unglücks die Hilfe verweigert wird, wobei die Bürger der Mindestforderung des Protests nachkommen sollten (vgl. ebd.: 135). Haben wir also den Eindruck, unser Leid werde trotz gegebener Möglichkeiten nicht reduziert, oder unsere Ansprüche werden ungeachtet berechtigter Erwartungen übergangen, so wird sich unser Ungerechtigkeitsempfinden mitteilen (vgl. ebd.: 94 u. 148).

Dieses kann also erst zur Geltung kommen, wenn eine durch Enttäuschung hervorgerufene Evokation unseren Glauben daran, wir seien einer Ungerechtigkeit zum Opfer gefallen, verstärkt (vgl. ebd.: 149). Gleichwohl ergänzt Shklar, dass sich eine Ambivalenz unseres Protests zeige, wenn wir uns durch den sozialen Wandel überfordert fühlen und diesen als ungerecht wahrnehmen. Denn dieser kann einerseits progressive, gesellschaftspolitische

Auswirkungen haben, stellt aber zugleich eine der Quellen unseres Ungerechtigkeitsempfindens dar (vgl. ebd.: 194). So der Sinn über die Stimme des Opfers artikulativ Eingang in die Gesellschaft halten soll, dann deshalb, um auf Grundlage der subjektiven Lebensschilderungen des Opfers entscheiden zu können, „whether she suffered an injustice or a misfortune“ (Shklar 1990: 90). Er erweist sich demnach genau aus diesem Grunde keineswegs als irrelevant (vgl. ebd.: 135).

Obgleich seiner Bedeutung könne laut Shklar der Sinn für Ungerechtigkeit nur dann zur Geltung kommen, wenn es ein demokratisches Ethos gebe, das die Artikulation des moralischen Gefühls erlaube. Oder anders formuliert: Der Sinn für Ungerechtigkeit muss sich in einer Demokratie zu Wort melden dürfen (vgl. ebd.: 62), wenn man eine Verletzung eigener oder fremder Ansprüche wahrnimmt (vgl. ebd.: 180). Ist er erstmal wachgerufen, so zeigt sich seine politische Kraft insbesondere in der Beschäftigung mit den Opfern. Insofern könnte man sagen, dass die Verlautbarung von aus dem sense of injustice resultierenden Ansprüchen in ihrer Funktion als Transmissionsriemen die Möglichkeit, den demokratischen Prozess progressiv mitzugestalten, bietet, wenn sie die Klagen der Opfer in Forderungen nach einer neuen institutionellen Ordnung zu dissipieren vermag (vgl. ebd.: 65).

Trotz erwähnter Relevanz des Sinns für Ungerechtigkeit, kann sein Stellenwert auch an Bedeutung verlieren, nämlich wenn wir mit Verweis auf Friedrich August von Hayek Opfer der „unsichtbaren Hand“ (ebd.: 134) werden, denn in diesem Fall ist die „line between misfortune and injustice [...] clear and harsh“ (Shklar 1992: 81). Das ändert jedoch nichts an seiner Beständigkeit, zumindest solange wir in einer Welt voller Ungleichheiten leben, in der es stets privilegierte und weniger privilegierte Personen gibt (vgl. ebd.: 140f.). Und realiter, so Shklar, zeige sich, dass eine große Differenz zwischen persönlichem Sinn für Ungerechtigkeit und faktisch geltenden Normen bestehe und der „valid sense of injustice“ den gesellschaftlich privilegierten Subjekten gehöre (Shklar 1990: 107).

Nichtsdestotrotz, den Opfern zuzuhören, oder in anderen Worten, den Sinn für Ungerechtigkeit „zu leben“, sei laut Richard Kraut von immenser Bedeutung, denn einerseits rege das die Reflexion über unser Verständnis vom sense of injustice an und andererseits werde damit ein Lernprozess in Gang gesetzt, der unseren Wissensvorrat mit Kenntnissen über situative Ungerechtigkeiten und den Erfordernissen der Gerechtigkeit anreichern soll (vgl. Kraut 1992: 394).

Aber Sinn für Ungerechtigkeit sei nur solange der „core of the modern democratic political sensibility“ (Shklar 1990: 86), wie den Inhabern die Fähigkeit zur Empathie sowie schmerzlicher Selbstempfindsamkeit zu eigen ist (vgl. ebd.: 86). Wiewohl er sich gelegentlich im Schlafmodus befinde, so bleibt die Fähigkeit Ungerechtigkeit zu empfinden doch immer ein dem Subjekt inhärenter Bestandteil (vgl. Shklar 1992: 145).

## **4.4 Gerechtigkeit und Umverteilung**

### **4.4.1 Gerechtigkeit zwischen Kapitalismus und Sozialismus**

Die kapitalistische Perspektive auf das, was als Gerechtigkeit zu gelten hat, erschließt sich aus der Institution des Eigentums. Bei Eigentum handelt es sich um „das Verfügungsrecht eines Menschen oder einer Gruppe von Menschen über eine Sache.“ (Tamm 2010: 19) Jeder Mensch hat also das Recht, über sein Geld und alle Güter, die sein Eigentum sind, frei zu verfügen. Jeder Eingriff in diese Freiheit ist daher rechtfertigungsbedürftig. In Deutschland ist es die Demokratie, die aufgrund ihrer Entscheidungsprinzipien und ihrer Funktionsweise als legitimierendes Element für staatliche Eingriffe angesehen wird. Ihre Fähigkeit, das Eigentum zu schützen, steht jedoch in Zweifel, weil es sehr gut vorstellbar ist, dass auf demokratische Weise sehr weitgehende Eingriffe in Eigentumsrechte beschlossen werden. [...] Einer der Gründe dafür ist: Demokratische Entscheidungen laufen Gefahr, sehr kurzfristig ausgerichtet zu sein.“ (Tamm 2010: 81)

Aus der Perspektive des Eigentums ist daher nur eine Gerechtigkeit zulässig, von der die besonderen Rechte des Eigentums berücksichtigt werden und damit ist eine Gerechtigkeit, die den Besitz von Eigentum in Frage stellt, im Sinne des Eigentums nicht gerecht. Das Verteilungsinstrument für die Eigentumsgüter ist nach

kapitalistischem Verständnis der Markt. Er ist die einzige Institution, die eine Gerechtigkeit herstellen kann, die dem besonderen Charakter des Eigentums gerecht wird. Friedrich August von Hayek hat einmal vorgeschlagen, den Markt als „Spiel der Katallaxie“ (von Hayek 1977: 28) zu bezeichnen. Von Hayek führt diese Bezeichnung auf das griechische Wort „kallatein“ zurück das „tauschen“ oder „Handel treiben“ bedeuten kann. Die Bedeutung geht aber noch weiter, denn die Griechen verwendeten das Wort auch für die Bezeichnung des Prozesses, jemanden in eine Gemeinschaft aufzunehmen und „einen Feind in einen Freund verwandeln“ (vgl. von Hayek 1977: 27).

So wird in der von Hayek gewählten Bezeichnung deutlich, dass der Markt eine gesellschaftliche Institution ist, die Gemeinschaft stiftet und die damit den Prozess der Vergesellschaftung erst möglich macht. Würde der Markt das Eigentumsrecht aber nicht berücksichtigen, dann stünde auch die Gesellschaft selbst in Frage, weil Prozesse der Gemeinschaftsbildung gar nicht mehr möglich wären. Denn wenn jemand im wirtschaftlichen Austausch mit anderen immer um sein Eigentum fürchten muss, dann wird er nicht danach bestrebt sein, diesen wirtschaftlichen Austausch aufrecht zu erhalten. Der Markt ist aber nicht nur deshalb eine wichtige gesellschaftliche Institution, weil er die Vergesellschaftung fördert, sondern auch, weil er die materielle Lebensgrundlage der Gesellschaft schafft: den Wohlstand. Dieser ist auch für die Zukunft wichtig: „Als Ergebnis des Spiels der Katallaxie, das sich wenig um Gerechtigkeit kümmert, aber umso mehr zur Produktionserhöhung beiträgt, war es möglich, dass die Weltbevölkerung so stark wuchs, wobei das Einkommen der meisten Menschen noch etwas zugenommen hat; wir können diese Bevölkerung und ihre weiteren Zuwächse, die unwiderruflich bevorstehen, nur dann versorgen, wenn wir vollen Nutzen aus jenem Spiel ziehen, das die höchsten Produktionsergebnisse bringt.“ (von Hayek 1977: 32)

Die Gerechtigkeit, die durch den Markt entsteht, ist keinesfalls jene, die so gerne mit der dem Stigma der „sozialen Gerechtigkeit“ bezeichnet wird. Das Spiel der Katallaxie schafft eine Gerechtigkeit, die bedeutet, „dass viele weit mehr haben werden, als sie nach der Ansicht ihrer Mitbürger beanspruchen können, und vielleicht werden noch mehr weit weniger haben, als sie nach Ansicht ihrer Mitbürger verdient

hätten.“ (von Hayek 1977: 31) Und diese Gerechtigkeit ermöglicht es letztlich auch, dass die Güter produziert werden, die dann auch umverteilt werden können.

Dass diese Form der Gerechtigkeit als korrigierbar empfunden wird, hat nichts damit zu tun, dass sie moralisch verwerflich ist. Diese Einschätzung geht allein auf die Empfindung zurück, dass es ungerecht sein könnte, wenn einige mehr haben als andere. Bei dieser Empfindung spielt die Tatsache, dass einige mehr haben als andere, weil sie dafür auch eine höhere Leistung erbracht haben, keine Rolle. Das zu berücksichtigen ist aber wichtig, um verstehen zu können, dass der Markt grundsätzlich in der Lage ist, selbst eine Gerechtigkeit zu schaffen, die allseits als akzeptabel erscheint, was sich in dem Titel des Buches „Why not capitalism?“ (Brennan 2014) von Brennan bereits andeutet.

Darüber hinaus kommt in Brennans Werk zum Ausdruck, dass er die gesellschaftsstiftende Funktion des Marktes, wie sie sich durch den Kapitalismus realisiert, als solchermaßen bedeutend empfindet, dass schon allein aus diesem Grund nicht auf den Kapitalismus verzichtet werden kann. Der Kapitalismus braucht im Gegensatz zum Sozialismus keine Rechtfertigung, weil aus ihm eine natürliche Form der Gesellschaft resultiert, in der jeder nach seinen Fähigkeiten anerkannt ist und sich diese Anerkennung auch in seinem Einkommen und seinem Eigentum niederschlägt. Für Vertreter der sozialistischen Weltsicht war das schon immer problematisch, weshalb Marx den egalitären Menschen auf den Plan rief und ihn zum Idealbild einer neuen und damit egalitären Gesellschaft machte. (vgl. Marx 2009, verschiedene Stellen)

Dass es sich beim Sozialismus keineswegs um eine Selbstverständlichkeit handelt, sondern vielmehr um eine äußerst problematische Angelegenheit im Rang einer psychischen Krankheit, machte keiner so eindrücklich deutlich wie Ludwig von Mises in seinem bereits 1927 erschienenen Werk „Liberalismus“, in dem sich ein eigenes Kapitel mit den psychischen Ursachen des Antiliberalismus beschäftigt. (vgl. von Mises 1927: 12-15). Einer der populärsten Vertreter der These, dass eine gesellschaftliche Realisierung des Sozialismus erstrebenswert ist, ist Gerald A. Cohen, dessen Werk „Why Not Socialism?“ (vgl. Cohen 2009) im nächsten Punkt die sozialistische Perspektive auf die Gerechtigkeit erschließen soll.

Mit seinen Ausführungen antwortet Cohen auf die Frage, ob nicht auch heute noch im Sozialismus eine praktikable Alternative zum Kapitalismus und seiner an die Leistung jedes einzelnen gebundenen Gesellschaftsordnung zu sehen ist. (vgl. Cohen 2009) Auch Cohen geht es also darum Gesellschaft zu konstruieren. In dem Bewusstsein, dass der Sozialismus bisher immer an der Realität gescheitert ist, versucht Cohen einen Perspektivwechsel für seinen Traum von der neuen Realität des Sozialismus. Er tut so, als wären er und mit ihm die Gesellschaft in der Lage, den Sozialismus ins Werk zu setzen: „Of course ... socialism might ... be unattainable, because political and ideological forces – including the enormous practical force of the belief that socialism is infeasible – that would resist a movement toward socialism are too strong. But the question about feasibility that I am addressing here is not whether socialism is straightforwardly accessible, whether we can get to it from where we are, and burdened as we are with a massive legacy of capitalism and with all the other contingencies that compose our current social condition. The present feasibility question is about whether socialism would work, and be stable, if we were indeed in a position to institute it.“ (Cohen 2009: 56 f.)

Ferner geht er davon aus, dass sich so gut wie jeder Mensch in irgendeiner Form den Idealen des Egalitarismus verbunden wisse, wobei er das auf Beispiele eingrenzt. Das prominenteste ist hier der „Camping Trip“ und er nutzt dieses Beispiel, um mit der Gegenüberstellung von Sozialismus und Kapitalismus die aus seiner Sicht vorhandenen Vorteile des Sozialismus herauszustellen. In der sozialistischen Vorstellung des Camping Trips bestehen nach Cohens Meinung keine Hierarchien, es gibt ein kollektives Eigentumsregime, weshalb jeder Mensch einer Tätigkeit nachgeht, die er gerne macht und die ihm Freude bereitet. Ferner besteht in dieser Vorstellung die Meinung, dass Kooperation deshalb erfolgt, weil alle das gemeinsame Ziel des Gelingens des Trips verfolgen würden und nach Spaß suchten.

Auch die Chancengleichheit darf in Cohens Beispiel nicht fehlen, denn sie garantiere dafür, dass jeder Mensch bei dem Trip nach seinen Möglichkeiten Entspannung finde, wenn er auch dazu bereit sei, diese Entspannung anderen Teilnehmern zu ermöglichen. Der sozialistische Camping Trip ist daher durch die Normen von Gleichheit und Gegenseitigkeit geprägt und Cohen geht davon aus, dass niemand diesen Prinzipien widersprechen würde. In der kapitalistischen Version des Camping

Trips gibt es in Cohens Vorstellung dann private Eigentumsrechte, es besteht das Prinzip des marktmäßigen Tauschs von Gütern und die einzelnen Teile der Campingausrüstung stehen zur Verhandlung. Cohen kommt dann zu dem Schluss, dass jeder sich intuitiv für die sozialistische Version des Camping Trips entscheiden würde, weil hier ein größeres Verbundenheitsgefühl bestehe und ein höheres Maß an Effizienz gewährleistet sei. (vgl. Cohen 2009)

Für Cohen ist damit klar, dass sich die Mehrheit der Menschen für den Sozialismus entscheiden würde, wenn es diese Wahl tatsächlich gebe. Dabei berücksichtigt er nicht, dass das Leben eben kein Camping Trip oder ein Urlaub von der Realität ist, sondern eben die Wirklichkeit selbst, die nicht mit Gedankenexperimenten bewältigt werden kann. So muss beispielsweise auch die Campingausrüstung des sozialistischen Camping Trips auf irgendeine Art beschafft werden. Allein durch Verhandlung sind schließlich keine Güter zu produzieren. Ferner ist auch der Kapitalismus auf Kooperation ausgerichtet. Diese findet statt, um den Erfolg beider Kooperationspartner zu maximieren. Cohens sozialistische Vorstellung der Kooperation dient dagegen nur einer Verwaltung des Vorhandenen und nicht der Produktion neuer Güter. Wenn der Camping Trip länger als ein paar Tage dauert, könnte das zum Problem werden.

Dieser Mangel ist aber für Cohen unproblematisch, weil er in seiner Vorstellung alle Menschen gleichermaßen betrifft. Alle Ungleichheiten sind darin beseitigt und auch unterschiedliche Talente sollten kein Anlass mehr für Ungleichheit sein, weil kein Mensch seine Talente selbst wählen könne. Cohen möchte die Ungleichheiten insbesondere in materieller Hinsicht dadurch beseitigen, dass alle Menschen unabhängig von ihren Fähigkeiten und ihrer Tätigkeit den gleichen Lohn erhalten. Dann würden Ungleichheiten nur noch darin bestehen, dass es verschiedene Geschmäcker unter den Menschen gibt und sie unterschiedliche Entscheidungen treffen. Natürliche oder soziale Gegebenheiten würden dann keine Ungleichheit mehr verursachen, was Cohen als Ausdruck der Gerechtigkeit empfindet. (vgl. Cohen 2009) Seine Lösung für das Realisierungsproblem des Sozialismus ist damit auch die Umverteilung. Sie führt aber nicht zu mehr Gerechtigkeit oder mehr Gleichheit, sondern sorgt entgegen Cohens Annahme für eine institutionelle Etablierung der Ungerechtigkeit, wie im nächsten Kapitel zu zeigen sein wird.

#### 4.4.2 Das System der Umverteilung

Bei dem Begriff des Rent Seeking handelt es sich um das „Streben von Interessengruppen, Unternehmen und anderen Marktakteuren nach der Erschließung, Verteidigung oder Verbesserung von Einkommenserzielungschancen im Marktbereich mithilfe politisch erwirkter Privilegien“ (Springer Gabler Verlag 2018, Stichwort Rent Seeking) Es geht hier also definitiv nicht darum, aufgrund höherer Leistung ein höheres Einkommen zu erzielen, sondern darum, ein leistungsloses Einkommen zu erhalten, das allein darauf basiert, im Wettbewerb der Interessengruppen aufgrund besonderer Beziehungen zur Politik besser gestellt zu sein.

Die Interessengruppen sind tatsächlich das Entscheidende im Bereich des Rent Seeking. So führt auch Springer Gabler weiter aus, dass erfolgreiches Rent Seeking Interessengruppen in ihrem Verhalten bestärke und ein Signal zur Nachahmung setze, was zur Zunahme von ergebnisorientierten Eingriffen in Marktprozessen führe. Zudem würden einmal errungene Privilegien energisch verteidigt (vgl. Springer Gabler Verlag 2018, Stichwort Rent Seeking) Der Begriff der Interessengruppen verdient genauere Betrachtung. Es handelt sich dabei um „organisierte Gruppen (z. B. Verbände), die nicht demokratisch legitimiert sind, jedoch versuchen, den Willensbildungsprozess der staatlichen Entscheidungsträger zu beeinflussen, um spezifische Interessen durchzusetzen, z. B. gruppenspezifische Privilegien zu erwirken.“ (Springer Gabler Verlag 2018, Stichwort Interessengruppen) Im begrifflichen Spektrum von Interessengruppen und Rent Seeking geht es also vor allem um Privilegien und deren Erringung. Es ist der Organisationsgrad, der Interessengruppen überhaupt einflussreich machen kann. Hier deutet sich bereits an, dass es die Stärke der Organisationsfähigkeit sein kann, die über den Erfolg der Einflussnahme von Interessengruppen auf den politischen Willensbildungsprozess entscheidet.

Es ist zudem der Zugang zu den verantwortlichen Entscheidungsträgern in der Politik, der über Erfolg und Misserfolg von Interessengruppen entscheidet. Wer nicht die „richtigen“ Leute kennt, der hat als Vertreter einer Interessengruppe kaum eine Chance, seinen Einfluss geltend zu machen. Problematisch ist bei

Interessengruppen vor allem, dass sie über wie auch immer gearteten Einfluss verfügen, aber ihre Einflussnahme keiner demokratischen Legitimierung unterliegt.

Das bedeutet schlicht und einfach, dass bestimmte Teile der Wahlbürger über ihre Stimme hinaus mehr oder weniger wert sind und ihre Anliegen dementsprechend mehr oder weniger Einfluss haben. Hinsichtlich der sozialen Kosten der Umverteilung, auf die noch näher eingegangen wird, ist dieser Aspekt besonders interessant. Aitdt stellt die These auf, dass diese sozialen Kosten einer Selbstlimitierung unterlägen, sofern eine Abwesenheit von Wettbewerb bestünde. (Vgl. Aitdt, 2003: 205.) Von Interesse ist in diesen Zusammenhang auch eine Anmerkung von Rawls. Dieser unterstellt, dass niemand „seinen Platz in der Verteilung der Gaben“ und auch nicht „seine Ausgangsposition in der Gesellschaft“ verdient habe. (Rawls, 1975: 125) Wenn nun die Interessengruppen und die Zugehörigkeit zu einer von diesen über den Erfolg bei der staatlichen Umverteilung über die Sozialsysteme entscheiden, dann bedeutet das, dass jeder Bürger sich seinen Platz in der Verteilung der Gaben, also der monetären Zuwendungen aus staatlicher Quelle, doch verdienen kann, indem er sich der richtigen Interessengruppe anschließt.

Eines der bedeutendsten ökonomischen Modelle zur Darstellung des Interessengruppenwettbewerbs, wurde von Gary S. Becker entwickelt. Eine Frage, die sich bezüglich des Wettbewerbs zwischen Interessengruppen stellt, ist diejenige, ob es sich hier um einen Wettbewerb in dem Sinne handelt, der normalerweise unter Marktgesichtspunkten in der freien Wirtschaft stattfindet. Anders gefragt: Treten Interessengruppen in ein Konkurrenzverhältnis und wenn ja, gegenüber wem und wie gestaltet sich dieses? Einen ersten Hinweis gibt der von Becker verwendete Begriff für sein Modell. Im englischsprachigen Originaltext lautet dieser „pressure group model“ (Vgl. Aitdt, 2003: 205) und „Modell des Interessengruppenwettbewerbs“ ist hier nur eine unzulängliche Übersetzung. In der englischsprachigen Bezeichnung wird deutlich, dass es in Beckers Modell vor allem darum geht, wie und vor allem wie erfolgreich Interessengruppen in der Lage sind, den Geldgeber und damit den Steuerzahler in der Vermittlung durch die Politik unter Druck zu setzen, um ein Höchstmaß an finanzieller Zuwendung zu erhalten. Wettbewerb und Konkurrenz

finden hier schon statt. Es ist aber wohl keinesfalls ein Wettbewerb, der einen wirtschaftlichen Fortschritt bedeuten würde. Kann ein solcher Wettbewerb gut sein?

Hoppe schlägt vor, die Antwort auf diese Frage davon abhängig zu machen, ob die Dinge, deren Herstellung dem Wettbewerb unterliegt, gut oder schlecht sind: „So wie Wettbewerb bei der Herstellung guter Dinge die Dinge noch besser macht, so macht Wettbewerb bei der Herstellung schlechter Dinge die Dinge noch schlechter.“ (Hoppe, 2012: 23.) Im Wettbewerb der Interessengruppen geht es nun um die Herstellung von Umverteilung. Genauer treten die Interessengruppen in einen Wettbewerb darum, wer wie viel aus der Menge des umverteilten Geldes erhält. In Beckers Modell gibt es die Gruppe der Steuerzahler, die Gruppe der Empfänger von umverteilten Leistungen (beide sind homogen) und die Regierung. Die Regierung sorgt dafür, dass das den Steuerzahlern abgenommene Geld den Empfängern der umverteilten Leistungen zukommt. Sie ist sozusagen der Macher der Umverteilung. (Vgl. Aidt, 2003: 208.)

Becker ist wohl bewusst, dass es durch Umverteilungen zu Nettowohlfahrtsverlusten kommt, und er betrachtet vor diesem Hintergrund das Verhalten von Interessengruppen, dass diese im Wettbewerb um die Erringung von geldmäßigen Leistungen selbige aus dem Prozess der Umverteilung erhalten. (Vgl. Aidt, 2003: 208). Aidt weist in seinen Darstellungen von Beckers Modell vor allem auf die Kosten hin, die von der Umverteilung verursacht werden. Es handelt sich hier nicht nur um die Kosten, die dadurch entstehen, dass Geld von den Steuerzahlern genommen und den Empfängern von Transferleistungen gegeben wird, sondern es gibt auch politische Kosten, die in diesem Modell des Wettbewerbs zwischen Interessengruppen zu berücksichtigen sind. Becker kommt in seinem Modell schließlich zu dem Schluss, dass sich in demokratisch organisierten Gesellschaften Umverteilungen nicht vermeiden lassen. Er stellt diese also sozusagen als demokratische Naturnotwendigkeiten dar. Seiner Ansicht nach bedeutet das zwar eine Minderung der Effizienz, die jedoch dadurch limitiert werden könne, dass die an der Umverteilung beteiligten Interessengruppen in Wettbewerb zueinander treten würden. Nach Beckers Meinung ist es für die Aktivitäten von Interessengruppen mit eine Voraussetzung, dass sie sich das Muster der „Deadweight costs“ zu eigen machen.

Das bedeutet: Sie müssen in ihrem Handeln anerkennen, dass es Kosten verursacht, die über die reinen Kosten der geldmäßigen Leistungen hinausgehen und dass diese Kosten steigen, je länger das System der Umverteilung besteht. Becker sieht aber auch, dass es sich in der Realität oft schwierig gestaltet, dass Interessengruppen diesen Aspekt in ihrem Handeln berücksichtigen. (Vgl. Aidt, 2003, verschiedene Stellen) Zudem stellt er heraus, dass es zu abnehmenden Zuwachsraten der aus dem System der Umverteilung erhaltenen Zuwendungen kommt und die finanzielle Belastung der Finanzierer dieses Systems immer weiter ansteigt. Die Ursache hierfür sieht er vor allem in den steigenden Nettowohlfahrtseinbußen. Aus diesem Grund komme es dann – zumindest theoretisch – zu einer Verstärkung des Drucks auf den politischen Prozess durch diejenigen, die das System der Umverteilung mit ihrem Geld finanzieren, damit dieses effizienter ablaufe.

Hinsichtlich der Kosten von Umverteilungssystemen vertritt Aidt die Meinung, dass neben den durch Unterhalt eines Umverteilungssystems entstehenden Kosten auch solche sozialer Art existieren würden. Diese Kosten würden dann entstehen, wenn wertvolle Ressourcen eingesetzt würden, um politischen Einfluss zu gewinnen. (Vgl. Aidt, 2003: 219) Er kommt schließlich zu dem Ergebnis, dass die sozialen Kosten der Umverteilung signifikant höher lägen, wenn die politische Teilhabe komplett ist und sich damit beide Interessengruppen in gleichem Maße am politischen Prozess beteiligen. Wenn die politische Teilhabe beider Interessengruppen allerdings heterogen sei, dann würden auch die totalen sozialen Kosten signifikant niedriger liegen. (Vgl. Aidt, 2003: 221)

Sofern es seitens der Steuerzahler keine Opposition gäbe, lägen die totalen sozialen Kosten relativ niedrig, obwohl dann die Gesamtkosten der Umverteilung relativ hoch seien. Was die Gruppe der Empfänger von Leistungen aus dem System der Umverteilung betrifft, so macht Aidt deutlich, dass dann, wenn es keine aktive politische Teilhabe der Empfänger von Leistungen aus dem System der Umverteilung gäbe, auch die totalen sozialen Kosten relativ gering seien. Aidt sieht den Grund hierfür in dem dann relativ niedrigen Gesamtwohlfahrtsverlust und den entsprechend auch niedrigen Kosten des Rent Seeking. (Vgl. Aidt, 2003: 221)

Für Aidt ergeben sich daraus Zweifel an der Annahme, dass der Wettbewerb der Interessengruppen immer die sozialen Kosten der Umverteilung reduziere. Durch einen verstärkten politischen Wettbewerb – in einer Demokratie ist der Wettbewerb von Interessengruppen sehr wahrscheinlich immer politisch, auch wenn Aidt das nicht deutlich herausstellt – komme es zu einer Erhöhung der Gesamtkosten des Rent Seeking und wenn gleichzeitig die politische Mobilisierung der Empfänger von Leistungen aus dem System der Umverteilung steige, dann nähmen auch die Gesamtkosten der Umverteilung zu. (Vgl. Aidt, 2003: 221)

#### **4.5 Der wirtschaftsethische Beitrag der Sozialen Marktwirtschaft**

Die systematische Debatte um die Moral im Sektor der Wirtschaft wird in der Bundesrepublik Deutschland besonders in politischen Arenen, insbesondere durch Verbände, Parteien und Gewerkschaften und nicht wie angenommen von Seiten der Unternehmer oder akademischer Vertretern der Wirtschaftswissenschaften ausgetragen. Ein besonderes Charakteristikum der deutschen Wirtschaftsethik ist, dass sie ursprünglich als Element eines ordnungstheoretischen Gesamtkonzepts angedacht war und vor allem der Aspekt der Moral in den Fokus der Betrachtung gerückt wurde. Hierbei bezog sich der Großteil der wirtschaftsethischen Debatte auf die sozial gerechte Gestaltung der deutschen Wirtschaftsordnung. Hintergrund der Debatte bildete dabei das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft. (Vgl. Aßländer 2011: 71).

Ausgangspunkt der Sozialen Marktwirtschaft ist die Annahme, dass es dem Wirtschaftsliberalismus und der Zentralverwaltungswirtschaft nicht gelungen ist eine aus humanitären Gesichtspunkten akzeptable Wirtschaftsordnung zu schaffen. Die Soziale Marktwirtschaft kann als der „Dritte Weg“ verstanden werden, der die Lenkung der Wirtschaftsprozesse nicht der „Unsichtbaren Hand des Marktes“ nach Adam Smith oder den Planvorschriften einer Zentralverwaltungsbehörde überlässt, sondern diese den Prinzipien einer im Voraus festgelegten Rahmenordnung unterstellt, um Machtmissbrauch sowie Zentralisierung zu verhindern. Das Fundament der Sozialen Marktwirtschaft bildet eine Wettbewerbsordnung, welche freies Unternehmertum, Markteffizienz, Schutz sozial Schwacher und soziale Gerechtigkeit in Einklang bringen. In diesem Zusammenhang betrachten Theoretiker

den Marktmechanismus als effizientestes Mittel zur Reduzierung der Güterknappheit sowie bedarfsgerechter Ressourcenverteilung. Andererseits müssen Schutzmaßnahmen zur Garantie einer sozial gerechten Wirtschaftsordnung getroffen werden und Fehlsteuerungen auf dem Markt sowie Ungerechtigkeiten mittels einer staatlichen Wirtschaftspolitik abgewendet werden (Vgl. Aßländer 2011: 72).

Dabei versteht sich die Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft als Wirtschaftskonstrukt sowie als Schema einer Gesamtlebensordnung, in welcher die Prinzipien soziale Gerechtigkeit, Freiheit und Eigenverantwortung in Eintracht gebracht werden können. So ist eine lebensdienliche Wirtschaftsordnung ohne Inklusion in das gesellschaftliche Ganze nicht vorstellbar, weshalb die wirtschaftliche Ordnung einerseits auf dem gesellschaftlichen Ordnungsprinzip, dessen Moralvorstellungen, Werthaltungen und Zielsetzungen basiert, andererseits durch den Staat sowie dessen Organe in die erwünschten gesellschaftspolitischen Schranken gewiesen werden. Unterdessen stehen soziale Anliegen im Vordergrund, denn die Aufgabe der Ökonomie besteht hauptsächlich darin zur Umsetzung dieser Ziele beizutragen. Analog dazu wurden überwiegend soziale Perspektiven im Kontext der deutschen Wirtschaftsethik erörtert. Dies liefert eine mögliche Erklärung zu der vorangehenden gesellschaftspolitisch beschriebenen Sichtweise des Wirtschaftens, warum Sozialverantwortung insbesondere in Deutschland über einen langen Zeitraum als Aufgabenbereich der Politik und nicht der Wirtschaft verstanden wurde. Diese Entwicklung lässt sich auch in der Forschungsliteratur der Wirtschaftsethik beobachten (Vgl. Aßländer 2011: 73).

Die Soziale Marktwirtschaft wurde unter dem Vorsatz entwickelt, das wirtschaftliche Handeln sowie die wirtschaftliche Ordnung an ethischen Voraussetzungen und den Gedanken einer guten und gerechten Wirtschaftsordnung zu positionieren. Die Soziale Marktwirtschaft hat sich in historischer sowie theoretischer Hinsicht als leistungsfähiges institutionelles Gefüge zur Umsetzung gesellschaftlicher Kooperationsgewinne erwiesen. Nichtsdestotrotz steht sie in Verruf, denn die Gründe für eine ausreichende normative Qualität sind nicht immer gegeben. Man billigt ihr zwar Effizienz zu, aber dennoch scheint die Soziale Marktwirtschaft ein moralisch verwerfliches System zu sein, denn sie fördert Kategorien, wie Eigeninteresse, Gewinnstreben und Wettbewerb und lässt die solidarische Gemeinschaft eher außen vor. Existiert ein Gegensatz zwischen Ökonomie und gesellschaftlichen

Wertvorstellungen? Wie sind moralische Werte wie Integrität, Fairness, Ehrlichkeit, Verantwortung oder Anstand in der gesellschaftlichen Wirtschaftsordnung verankert bzw. wie sollten sie verankert werden? Im Folgenden sollen nun verschiedene ethische Aspekte (das soziale Anliegen, Christliche Wurzeln, Ordnung und Freiheit sowie gegenwärtige wirtschaftsethische Debatten und die Soziale Marktwirtschaft) zur Analyse herangezogen werden.

#### **4.5.1 Das soziale Anliegen**

Das soziale Anliegen der Sozialen Marktwirtschaft lässt sich in dreifacher Hinsicht qualifizieren. Zum einen sollen die wirtschaftlichen Vorteile von Markt und Wettbewerb mit dem Anspruch auf den sozialen Ausgleich in Einklang gebracht werden. Der Anspruch des Konzepts der Sozialen Marktwirtschaft besteht darin vereinbare Lösungswege für die beiden gegensätzlichen Komponenten soziale Sicherheit und wirtschaftliche Freiheit aufzuzeigen und miteinander zu vereinen. Dies ist eine der zentralen Fragestellungen, welche gegenwärtig immer wieder ins Zentrum der Betrachtung rückt.

Weiterhin sensibilisiert die Eigentümlichkeit „sozial“ auf ein gesellschaftliches Anrecht, welche auf das angestrebte Konzept der Sozialen Marktwirtschaft jenseits von Klassenschranken mit den gleichen Chancen für alle in wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Perspektive verweist, was bereits Ludwig Erhard in seinem Werk Wohlstand für Alle fordert.

Auch Alfred Müller-Armack steht für eine Versöhnung von wirtschaftlicher Effizienz und gesellschaftlicher Wollen, welche auf einer Versöhnung unterschiedlicher Vorstellungen in der Gesellschaft beruhen muss („soziale Irenik“). Zuletzt kann das soziale Anliegen als ethisches bzw. normatives Element interpretiert werden, denn Markt und Wettbewerb sind ein Mittel der gesellschaftlichen Ausgestaltung und das Ziel ist eine menschenwürdige Ordnung, welche dem gelingenden Leben eines Einzelnen dienen soll. Schlussfolgernd kann festgehalten werden, dass dieses Verständnis der Sozialen Marktwirtschaft auf ethischer Grundlage einerseits mit einem hohen gesellschaftlichen und lebensdienlichen Anspruch der Wirtschafts- und Sozialordnung verbunden ist. Andererseits muss der normative Gehalt dieses Konzepts immer wieder neu bestimmt werden, wozu es nötig ist, sich immer wieder auf das ethische Anliegen der christlichen Konventionen zurückzubedenken (Vgl.

Aßländer 2011: 76).

#### **4.5.2 Christliche Wurzeln**

Nach der Gründung der Bundesrepublik Deutschland war das Verhältnis der katholischen Kirche und der Sozialen Marktwirtschaft nicht eindeutig geregelt. Damals wurde intensiv darüber diskutiert, ob die Katholische Soziallehre überhaupt vereinbar mit den Grundsätzen der Sozialen Marktwirtschaft sei oder Individualismus, Wettbewerb und wirtschaftliche Freiheit zu sehr in den Vordergrund gerückt werden würden. Im Laufe der Jahre kam es zu einer zunehmenden Annäherung. Die von dem Grundgedanken einer sozialen Ordnung ausgehende Katholische Soziallehre prägte die Soziale Marktwirtschaft entscheidend. Sie basiert auf den Prinzipien Personalität, Solidarität und Subsidiarität, welche heute noch in unserer Gesellschaft eine entscheidende Rolle spielen. Einen wesentlichen Einfluss auf die Annäherung hatten unter anderem die Sozialethiker die Josef Kardinal Höffner, Wilhelm Weber, Oswald von Nell-Breuning, Anton Rauscher, Lothar Roos und Wolfgang Ockenfels, deren Resultate immer wieder Gemeinsamkeiten aufwiesen. Josef Kardinal Höffner sprach in von der Katholischen Soziallehre als richtige Grundform für die vorherrschende Wirtschaftsordnung, dennoch müsse ihr ein humanes Leitbild gegeben werden (Vgl. Tietmeyer: 2003).

Der Zerfall der Weimarer Republik und das antisemitische Regime der Nationalsozialisten waren vorangegangene geschichtliche Ereignisse, welche die Entwicklung der Sozialen Marktwirtschaft entscheidend beeinflussten. Deutschland befand sich nach den Vordenkern in einer geistigen moralischen Krise der Gesellschaft, weshalb die Soziale Marktwirtschaft dringend ein religiöses Fundament der abendländischen Kultur benötigte, um sich als humane Gesellschaft etablieren zu können (Vgl. Röpke 1979: 146). Alfred Müller- Armack spricht passend vom „Metaökonomischen“, als grundlegende Bedingung für eine funktionierende Wirtschaftspolitik (Vgl. Müller-Armack 1996: 300).

Neben zahlreichen Belegstellen der Schriften einzelner Vertreter der Sozialen Marktwirtschaft wird die Bedeutung des religiös-ethischen Fundaments auch durch eine Schrift von drei Universitätsprofessoren und Pfarrern aus dem Freiburger Kreis verdeutlicht. Die Widerstandszirkel gegen das nationalsozialistische Regime veröffentlichten Schriften, welche für das Grundanliegen der späteren Sozialen

Marktwirtschaft beispielhaft waren. 1942 bat Dietrich Bonhoeffer als Vertreter der Bekennenden Kirche eine Denkschrift für die Neuordnung Deutschlands nach dem Zweiten Weltkrieg zu verfassen. Diese wurde hauptsächlich von dem Freiburger Historiker Gerhard Ritter verfasst und enthielt diverse Anhänge zur Wirtschafts- und Sozialordnung von Walter Eucken, Constantin Dietze und Adolf Lampe. In der Anlage benennen die drei Ökonomen drei wesentliche Grundelemente der zukünftigen Wirtschaftsordnung: Das Wort Gottes, ökonomische Sachnotwendigkeiten sowie die tatsächliche und zukünftige Wirtschaftslage. Inhaltlich beinhaltet diese Schrift eine Vielzahl an Sachverhalten, welche sich in der Sozialen Marktwirtschaft niedergeschlagen haben. Der große Vorteil der Wettbewerbsordnung läge dabei auch in der Möglichkeit ein christliches Leben zu führen, was in jeder kollektivistischen Ordnung verwehrt bleibe (Vgl. im Folgenden Aßländer 2011: 77)

Den Höhepunkt zwischen der Sozialen Marktwirtschaft und den Grundsätzen der Katholischen Soziallehre bildet die Enzyklika Centesimus Annus von Johannes Paul II, denn diese verdeutlicht die weitgehenden Übereinstimmungen zwischen den Leitlinien der katholischen Soziallehre für die Wirtschaftsordnung und den Grundprinzipien der Sozialen Marktwirtschaft besonders. Johannes Paul II. befürwortet den Kapitalismus, wenn er die grundlegende und positive Rolle von Unternehmen, Markt, Privateigentums und die daraus entstehende Verantwortung für Produktionsmittel sowie menschliche freie Kreativität im Wirtschaftssektor anerkennt. Der freie Markt sei das beste Instrumentarium für die Ressourcenanlage und Bedürfnisbefriedigung. Insbesondere wird der Eigeninitiative Nachdruck verliehen, welche sich aus dem Subsidiaritätsprinzip ergibt. Auch die Position der Unternehmen wird honoriert, denn „gerade die Fähigkeit, die Bedürfnisse der anderen Menschen und die Kombinationen der geeignetsten Produktionsfaktoren für ihre Befriedigung rechtzeitig zu erkennen, ist eine bedeutende Quelle des Reichtums in der modernen Gesellschaft" (Johannes Paul II. zitiert nach Tietmeyer 2003).

Die katholische Kirche empfindet die Ergebnisse des Marktes nicht von vornherein als gerecht, weiterhin räumt sie der sozialen Verpflichtung des Eigentums sowie der Gemeinwidmung aller Güter einen hohen Stellenwert ein. Die katholische Soziallehre warnt dennoch davor, dass der Sozialstaat zu einem aufgeblähten Wohlfahrtsstaat mutieren könnte (Vgl. Tietmeyer 2003).

Man kann in den historischen Anfängen ein Wechselspiel zwischen der Sozialen Marktwirtschaft und dem Christentum ausmachen, denn das christliche Fundament gibt der Wirtschaftsordnung eine klare ethische Basis und die Soziale Marktwirtschaft stellt genügend Freiraum zur Etablierung des christlichen Lebens bereit. Dennoch treten die christlichen Elemente später bei der Umsetzung im Hinblick auf die Wissenschaft sowie die Öffentlichkeit in den Hintergrund. Weiterhin ist ein metaphysisch normativ bestimmter Kern der Sozialen Marktwirtschaft auszumachen, welcher sich durch das dahinter stehende philosophische Konzept aufweisen lässt (Vgl. Aßländer 2011: 78).

#### **4.5.3 Ordnung und Freiheit**

Die fundamentalen Ideen der Freiburger Schule gelten bis heute zu den zentralen theoretischen Grundlagen für die detaillierte Ausgestaltung der Sozialen Marktwirtschaft. Die Konzeption der Freiburger Schule, welche von Walter Eucken und Franz Böhm gegründet wurde, prägte in der Theoriegeschichte den Ordoliberalismus mit seiner Forderung nach dem Vorrang der Ordnung vor der Freiheit. Entsprechend soll die angestrebte Gesellschaftsordnung im Sinne Euckens Werk Die Grundlagen der Nationalökonomie eine Ordnung sein, die ihre Einsicht der Wahrheit schuldet und zur der Erkenntnis kommt, dass sich Freiheit erst im Rahmen dieser Ordnung entwickeln kann.

Die Notwendigkeit einer Rechtsordnung als Voraussetzung für die individuelle wirtschaftliche und gesellschaftliche Freiheit zeigt sich im Ordoliberalismus und den Vordenkern der Sozialen Marktwirtschaft insbesondere durch das Konzept einer Rahmenordnung. Ausgangspunkt ist die prinzipiengeleitete Wirtschaftspolitik, welche mit den Ideen einer idealen Wettbewerbsordnung übereinstimmt. In diesem Zusammenhang schafft Eucken in seinem wissenschaftlichen Schaffen konstituierende sowie regulierende Prinzipien zur Gewährleistung eines fairen und funktionsfähigen Wettbewerbs, wobei nach Eucken ein funktionsfähiges Preissystem vollständiger Konkurrenz, ein Primat der Währungspolitik, die Konstanz der Wirtschaftspolitik, offene Märkte, Vertragsfreiheit, Haftung sowie Privateigentum essentielle Mittel rechtlicher und institutionalisierter Sicherung darstellen. Weiterhin sind zur Regulierung der Wettbewerbsordnung ein progressives Steuersystem, die Wirtschaftsrechnung, Vorkehrungen gegen anomales Angebotsverhalten sowie eine effektive Monopolkontrolle unerlässliche Prinzipien (Vgl. Aßländer 2011: 78).

#### **4.5.4 Gegenwärtige wirtschaftsethische Debatten und die Soziale Marktwirtschaft**

Heute ist die Soziale Marktwirtschaft in dreifacher Hinsicht vor verschiedene Situationen gestellt. Es kann in einer pluralen säkularisierten Gesellschaft die Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung nicht mehr explizit metaphysisch und religiös begründet werden. Wirtschaftliche und soziale Arrangements finden ihre Legitimation in der Ausgestaltung der gesellschaftlichen Ordnung. Die Rahmenordnung und die gesellschaftlichen Regelungen stehen im Interesse aller Menschen und nicht im Fokus einzelner Individuen. Zentraler Prüfstein für soziale Arrangements ist dabei das Arrangement der Zustimmungsfähigkeit, denn nur wenn die Regeln der gesellschafts- und Sozialpolitik dem Interesse der Betroffenen dienen sind sie laut Betrachtungsweise der modernen Ökonomik legitimiert und in demokratischer Hinsicht realisierbar. (Vgl. Aßländer 2011: 79).

Zudem greift gegenwärtig die Forderung der klassischen Befürworter der Sozialen Marktwirtschaft nach einer individuellen tugendethischen Grundlegung der gesellschaftlichen Ordnung angesichts der systematischen gesellschaftlichen Funktionszusammenhänge zu kurz werden (Vgl. Aßländer 2011: 79). Marktwirtschaftliche Systeme verfolgen die Gewinnerzielung, was für das Individuum bedeutet Teil der Ordnung zu sein und sich entsprechend unterzuordnen. Karl Homann hat hieraus entsprechende wirtschaftsethische Schlüsse gezogen und konstatiert, dass vor dem Hintergrund eines systematischen Wirtschaftsverständnisses in einer gesellschaftlichen Ordnung normative Erwartungen an die Wirtschafts- und Sozialordnung nur durch die rechtliche Verankerung entsprechender normativer Vorgaben zu erreichen sind. So gilt es auch für die ethischen Grundzüge der Sozialen Marktwirtschaft Eingang in die Rahmenordnung zu finden, denn der systematische Ort der Moral ist laut Homann die Rahmenordnung, wonach sich die gesellschaftliche Moral in rechtlich gestützten normativen Strukturen gemäß der Gerechtigkeit Folge leisten. Weiterhin müssen die Forderungen nach Gerechtigkeit auch politischen Einklang finden und in die rechtliche Regelung integriert werden (Vgl. Aßländer 2011: 80).

Zuletzt ist es gegenwärtig Hauptaufgabe den sozialen Kern der Sozialen Marktwirtschaft mit Blick auf veränderte gesellschaftliche und globale Herausforderungen sowie leerer Staatshaushaltskassen das Konzept im Sinne einer

dynamischen Weiterentwicklung immer wieder neu zu bestimmen werden. Es bleibt unklar, inwiefern der Anspruch an die Soziale Marktwirtschaft inhaltlich festgelegt sein soll. Dafür kann nach Bude das Konzept der Inklusion eine Erklärung liefern. Weiterhin muss nach Fuchs-Goldschmidt und Goldschmidt den Menschen die Möglichkeit eröffnet werden ihre individuellen Fähigkeiten frei zu entfalten (Vgl. Aßländer 2011: 79). Alexander Rüstow prägte dazu den Begriff Vitalpolitik, wobei es um die Frage nach der Ausgestaltung der Gesellschaftsstrukturen geht und inwiefern diese ein lebenswertes Leben möglich machen (Vgl. Rüstow 1961: 68).

## **4.6 Gerechtigkeitsbeitrag des Mindestlohns**

### **4.6.1 Zielsetzung und ökonomische Grundlagen**

Mit dem Mindestlohn werden unterschiedliche Zielsetzungen verfolgt. In erster Linie geht es aber darum, die Arbeitnehmer vor einem zu geringen Lohn zu schützen und ihnen ein Einkommen zu ermöglichen, mit dem sie ihren Lebensunterhalt aus eigener Kraft sichern können. Daher kann ein Mindestlohn dazu beitragen, Einkommensarmut zu mindern oder sie sogar ganz zu beseitigen. Ein Mindestlohn führt zudem zu einer höheren Kaufkraft, was sich positiv auf die Konjunktur und die Steuereinnahmen auswirkt (Vgl. Adamy 2012: 13-14).

Zudem soll der Mindestlohn den Arbeitnehmern auch die Möglichkeit eröffnen, eine private Altersvorsorge zu treffen. Ferner wird vom Mindestlohn erwartet, dass sich durch seine Einführung der Niedriglohnsektor verkleinert und sich Mitnahmeeffekte wie etwa bei Kombilöhnen reduzieren. In volkswirtschaftlicher Hinsicht kann ein Mindestlohn zudem dazu beitragen, dass es zu einem Markt- und Vertragsversagen in spezifischen Bereichen kommt. Der gesetzliche Mindestlohn soll also den gleichen Zielsetzungen wie der tarifliche Mindestlohn dienen, ohne den Unternehmen eine Umgehung durch die Kündigung eines bestehenden Tarifvertrags zu ermöglichen. Es handelt sich also auch um ein politisches Instrument, um die programmatischen Forderungen von Parteien durchzusetzen. Im Kern geht es dabei in der Regel um die Herstellung von Gerechtigkeit in der Entlohnung. Vollzeitkräfte sollen einen ausreichenden und angemessenen Lohn für ihre Arbeit erhalten, wobei dies jedoch nicht gleichzeitig die Beschäftigungsquote gefährden soll. Mit der Mindestlohnpolitik soll also erreicht werden, dass alle Arbeitnehmer Zugang zu einer angemessen entlohnten Beschäftigung haben. Die Debatte um den Mindestlohn wird seit vielen

Jahren mit vielfältigen Argumenten geführt, wobei keineswegs sicher ist, ob der Mindestlohn die genannten Zielsetzungen erfüllen kann (Vgl. Knabe/Schöb/Thum 2014: 3-29).

Zunächst einmal ist es möglich, in der volkswirtschaftlichen Theorie zwischen zwei bedeutsamen Modellen zu unterscheiden, welche die Lohntheorie in Abhängigkeit vom Arbeitsangebot und der Arbeitsnachfrage erklären und die daraus resultierenden Auswirkungen auf die Beschäftigung erläutern. Dabei wird zwischen der bekannten neoklassischen Lohntheorie, die den angebotsorientierten Ansatz verfolgt, und dem Monopsonmodell, das den nachfrageorientierten Ansatz verfolgt, differenziert (Baßler/ Heinrich/ Utrecht 2010: 312).

Zudem gibt es noch zwei weitere Formen, die der Extremvariante auf dem Arbeitsmarkt angehören. In der modernen Volkswirtschaft kommt der Lohn aufgrund der hochentwickelten Arbeitsteilung durch bewusste Entscheidungen zustande und lässt sich nicht einfach mithilfe einer Formel oder Ähnlichem errechnen. Noch heute ist es schwierig, den Zusammenhang zwischen den Löhnen und der Beschäftigung zu erklären. Die Marktwirtschaft bewertet die Entgelte (Lohn und Gewinn) nach dem Knappheitsgrad des gewünschten Gutes. Vor dem Hintergrund der Steigerung des Wohlstands sollen alle Tätigkeiten, gemessen an ihrem Aufwand oder auch ihrer Anstrengung, dementsprechend höher entlohnt werden, was aus den Gerechtigkeitsvorstellungen heraus allerdings nur in stark begrenztem Maße möglich ist. Gibt es zu viele potenzielle Arbeiter, die auch bereit sind, ihre Arbeit anzubieten, so werden solche Löhne gezahlt, die weniger erwünscht sind und in manchen Fällen sogar zu Elend und Verzweiflung führen.

Der Zweck war ursprünglich darauf ausgerichtet, das Angebot an Arbeit und die Nachfrage nach Arbeit in einem Gleichgewicht zu halten, doch in der Regel führte dies dazu, dass diese Arbeiter dazu gezwungen waren, auch ihre Frau und Kinder infolgedessen zur Arbeit zu schicken. Die Konsequenz daraus war dann ein noch größerer Überfluss an potenziellen Arbeitern. Daran erkennt man deutlich, dass die grundsätzliche Entscheidung der marktwirtschaftlichen Ordnung, unabhängig davon, in welchem Maße diese praktiziert wird, die Menschen nicht so sehr beeinflussen darf, dass unzumutbare Folgen resultieren oder resultieren können. Zum einen muss man Rücksicht auf die bestehende Funktionsfähigkeit der marktwirtschaftlichen

Ordnung nehmen, aber zum anderen auch auf die Verteilung der verschiedenen Lebenslagen achten, denn der Reichtum steht dem Elend gegenüber (Vgl Weisser 2018: 3ff.).

Das Vorhandensein eines Niedriglohnsektors stellt bis heute noch immer ein großes Problem dar und es ist aus volkswirtschaftlicher Sicht von großer Relevanz, diesen abzuschaffen. Die Arbeiter im Niedriglohnsektor bekommen erfahrungsgemäß nur eine geringere Entlohnung, und zwar als Arbeitnehmer, die regulär beschäftigt sind. Dieses Verfahren widerspricht in enormer Weise der Lohnbildung im Arbeitsmarkt, wie Smith sie sich vorgestellt hatte. Im modernen Arbeitsmarkt spielen ganz andere Prinzipien eine Rolle als die kompensierenden Differentiale für die Lohnbildung nach Adam Smith. Er stützt seine Theorie auf zwei Argumente, dass sich in den freien Arbeitsmärkten die Lohnstrukturen nach dem Prinzip der kompensierenden Differentiale bilden: Zum einen müssen die Unternehmen ihren Arbeitnehmern einen Lohn zahlen, der beispielsweise die Mehrbelastung einer Tätigkeit zumindest ausgleicht oder die Stelle wird im ungünstigen Fall überhaupt gar nicht erst besetzt. Zum anderen besteht aber gar kein Anreiz für die Unternehmen, einen Lohn zu zahlen, der oberhalb dieser Grenze liegt, um überhaupt Arbeitskräfte zu gewinnen. Das erste Argument ist hier das bedeutsamste und noch immer von großer Wichtigkeit. Die Lohndifferentiale müssen mindestens den kompensierenden Differentialen entsprechen, sofern man genügend Bewerber rekrutieren möchte. Die Probleme kommen dann durch das zweite Argument zustande, denn es kann gewiss ein Anreiz für die Unternehmen darin bestehen, Lohndifferentiale zu bieten, die über die kompensierenden Differentiale hinausgehen. Genau das ist bei den Lohnbildungen auf den modernen Arbeitsmärkten der gängige Fall und führt zu hohen Lohnunterschieden.

Es zeigt sich, dass die modernen Arbeitsmärkte nicht nach dem gewohnten Angebot-Nachfrage-Schema funktionieren. Wenn wir beispielsweise annehmen, dass mehrere geeignete Bewerber sich auf eine offene Stelle bewerben, dann wird von diesen selbstverständlich nur der Beste auserwählt. Im Normalfall existiert ein Überangebot an Arbeitskräften, wenn eine offene Stelle offeriert wird. Die Unternehmungen bezahlen demnach mehr, als sie müssten, um einen Bewerber zu halten, um die Stelle zu besetzen und senken ihr Lohnangebot so lange nicht, bis nur noch ein Bewerber für die offene Stelle übrigbleibt und somit eine Markträumung

eintreten würde. Die möglichen Mängel der geeigneten Bewerber werden zunächst außer Acht gelassen. Diese Arbeitsmarktlage wiederholt sich immer wieder und die Anforderungen der Unternehmen an mögliche Bewerber verstärken sich weiter. Fraglich ist daher, warum die Unternehmen einen weitaus höheren Lohn anbieten, als nach den kompensierenden Differentialen gefordert wird, obwohl das Unternehmen ohne weitere Schwierigkeit mit viel weniger Geld ebenfalls Arbeitskräfte einstellen kann. Diese Tatsache lässt sich nun einfach auf den theoretischen Hintergrund zurückführen, denn die Unternehmen versuchen, mit Lohn-oder Einstufungsanpassungen sowie mit Anpassungen der Qualifikationsanforderungen auf die Änderungen der Arbeitsmarktlage zu reagieren. Die Unternehmen konkurrieren mit der Festsetzung eines Lohns natürlich auch untereinander, das Unternehmen, welches den höchsten Lohn anbietet, hat die bessere Chance, besonders leistungsfähige Mitarbeiter für sich zu gewinnen. Auf der Grundlage dieser Überlegung setzen die Unternehmen unter anderem ihre Löhne fest. Sollte ein Unternehmen da nicht mithalten und keinen gleichwertigen Lohn bieten können, so muss das Unternehmen mit weniger leistungsstarken Arbeitern rechnen. Somit lösen die besser zahlenden Unternehmen selbst eine Art Wettbewerb aus, in dessen Rahmen sie sich dazu veranlasst sehen, einen immer höheren Lohn zu zahlen, um die besten Arbeitskräfte für sich zu gewinnen. Dies ist der Grund, warum es somit zu einer stärkeren Lohnspreizung als bei den kompensierenden Lohndifferentialen kommt. Das Phänomen wird auch als Marktunvollkommenheit bezeichnet, die in einem tatsächlichen freien Markt in dieser Form nicht auftreten würde. Jedes Unternehmen setzt sein Lohnniveau so fest, dass sich die Vor- und Nachteile einer Lohnänderung aufheben. Diese Lohnfestsetzung erfolgt somit in Relation zur Lohnfestsetzung der anderen Unternehmungen und auch unabhängig von der Markträumung. Deshalb spricht man von sogenannten Effizienzlöhnen oder auch Selektionslöhnen. Sie führen nämlich zu einer stärkeren Abweichung, als das Smithsche Ideal es versprach. Die Lohnstrukturen, die also aus kompensierenden Lohndifferentialen resultieren, welche an sich sehr wünschenswert wären, sind somit durch Ungerechtigkeit und Ineffizienz gekennzeichnet (Vgl. Weisser 2018: 5ff.).

Die grundlegende Anforderung der Lohnbildung geht somit jedoch komplett verloren, sie sollte die Ziele des Stabilitätsgesetzes, also das zufriedenstellende Wachstum, die Vollbeschäftigung, die Preisstabilität und das außenwirtschaftliche Gleichgewicht,

verwirklichen, obwohl sie nach der neoklassischen Lehre sehr strittig waren. Die Lohnbildung sollte allein der Vollbeschäftigung auf dem Arbeitsmarkt dienen. Jedoch kann die Lohnbildung auch weitere Funktionen wahrnehmen, wie beispielsweise die Beeinflussung des Einkommens der Haushalte und so natürlich auch die positive Beeinflussung des Konsums an Gütern und damit des Wachstums. Über die Lohnkosten besteht ebenfalls ein unmittelbarer Zusammenhang zur Preisbildung der Unternehmen und somit zur Inflation. Die Lohnkosten üben auch einen positiven Einfluss auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen aus und zählen damit zu einem entscheidenden Faktor, der die Außenhandelsbilanzen mitbestimmt. Aufgrund des erwähnten aufgelisteten gesamtwirtschaftlichen Zielkatalogs ist es mehr als berechtigt, die Lohnbildung genau anhand dessen zu beurteilen. Im Folgenden sollen deshalb zwei Extremvarianten der Lohnbildung miteinander verglichen werden (Vgl. Horn 2005: 6).

Wenn man davon ausgeht, dass für die gesamte Volkswirtschaft ein zentraler Lohn für alle Tarifpartner ausgehandelt wird, dann spricht man von der zentralen Lohnbildung. Somit wäre kein Arbeitnehmer auf den ersten Blick mehr benachteiligt, vor allem nicht diejenigen, die im Niedriglohnsektor beschäftigt sind. Denn in den verschiedenen Betrieben gilt demnach, dass man für die gleiche Arbeit dieselbe Vergütung erhält, und zwar unabhängig von der Produktivität. Die Gewerkschaften werden sich dafür einsetzen, die Einkommen zu maximieren und gleichzeitig werden die Unternehmen ihre Kosten minimieren. Es resultiert eine gesamtwirtschaftliche Reaktion, da es dabei um zentrale Verhandlungen geht, die Auswirkungen auf beiden Seiten haben, sowohl auf der Seite der Gewerkschaften als auch auf der Seite der Zentralbank aufgrund von möglichen Zinsreaktionen. Denn eine Rezession, welche durch eine restriktive Zinspolitik verursacht wird, geht ebenfalls zulasten der Beschäftigung und des Einkommens. Diese wechselseitige Verhandlung beziehungsweise das Handeln stellt eine besonders hervorragende Möglichkeit zur Inflationsvermeidung dar. Ist die Inflationsrate allerdings sehr niedrig, werden die Gewerkschaften umgekehrt versuchen, den Spielraum nach oben auszuweiten. Zentrale Tarifverhandlungen entlasten somit die Zentralbank bei ihrer Aufgabe, die Preisstabilität zu wahren. Positiv fällt damit ebenso auf, dass beide Verhandlungspartner eine besondere Sichtweise hinsichtlich der internationalen Wettbewerbsfähigkeit haben, die zu einer realen Abwertung und damit verbunden zu

Überschüssen führen kann. Das gleichbleibende Einkommen bzw. der Einheitslohn, der gezahlt wird, begünstigt die produktiveren Unternehmen, die dementsprechend höhere Löhne zahlen können. Dies motiviert natürlich Unternehmen, zu investieren und mithilfe eines schnellen Strukturwandels zu möglichst produktiven Produktionsmöglichkeiten zu gelangen. Ein von diesem Vorgehen begleiteter Effekt äußert sich in dem immer schnelleren Wachstumspotenzial und der Beschäftigungsgrad, welcher ebenfalls mit erhöht wird (Vgl. Horn 2005: 6-7).

Der zweite, ebenfalls erwähnenswerte Extremfall ist die dezentrale Lohnbildung. In diesem Fall versuchen die Unternehmen, in den Verhandlungen ihre Gewinne je Arbeitgeber so hoch zu maximieren, wie es nur möglich ist, während gleichzeitig der Arbeitnehmer intuitiv versucht, das Maximum seines Einkommens zu erzielen. Da die Unternehmen in diesen Verhandlungen die größere Macht besitzen, sind die Löhne tendenziell niedrig angesetzt. Das bedeutet, das jeweilige Unternehmen wird je nach dem Ausmaß in den Verhandlungen eine Monopolrendite, gemessen an einer gleichwertigen Verhandlungssituation, erzielen und der Arbeitnehmer einen entsprechenden Verlust. Die Verhandlungen, die auf individueller Basis geführt werden, führen sogar zu einem noch viel größeren Verlust.

Mit Blick auf die gesamtwirtschaftlichen Ziele ist deshalb mit einem schwachen Wachstum der Binnennachfrage zu rechnen, denn die reale Einkommensentwicklung der Beschäftigten wird insgesamt hinter den Möglichkeiten zurückbleiben. Zu den Möglichkeiten gehört hier der gesamtwirtschaftliche Zuwachs an Produktivität. Von der Lohnbildung allein gehen allerdings nur geringe Wirtschaftsimpulse aus, was aus einem wesentlichen Grund auch so ist, denn die Löhne orientieren sich an der betrieblichen Produktionsentwicklung. Da es sowohl große Unterschiede zwischen den Unternehmen als auch zwischen den Tätigkeiten gibt, werden unterschiedliche Löhne gezahlt. Die Betriebe mit einer hohen Produktivität zahlen höhere Löhne als die mit einer niedrigen Leistungsfähigkeit. Diese enorm auffallende Lohndifferenzierung hindert die Unternehmen daran, einen Anreiz zur Produktivitätsverbesserung zu verspüren, da sie mit zuwachsender Produktivität auch höhere Löhne zahlen müssten. Infolgedessen verbessert sich ihre Gewinnsituation nur minimal dem Fall gegenüber, wenn beide Betriebe bereit sein würden, denselben Lohn zu zahlen.

Zudem besteht die Gefahr, dass das Wachstum darunter leidet, denn es werden weniger Wachstumspotenziale erschlossen, als möglich wäre. Da das Wachstum allerdings einen entscheidenden Einfluss auf die Beschäftigungsentwicklung nimmt, verlangsamt sich auch der Strukturwandel. Ein dezentraler Lohnbildungsprozess läuft also immer wieder Gefahr, das Ziel der Preisstabilität nach beiden Seiten zu verfehlen. Dezentrale Lohnprozesse benötigen dementsprechend besonders wirtschaftspolitische Instanzen, nämlich z.B. die Zentralbank, die dann ohne Unterstützung der Lohnpolitik über die Einhaltung der Preisstabilität wacht. Allerdings bedeutet das auch, dass das Wirtschaftsgeschehen weiteren Schwankungen ausgesetzt sein wird, denn die Zentralbank kann ihre Ziele nur auf Grundlage der vorgegebenen Zinspolitik erreichen, die wiederum die Konjunktur beeinflusst. Zudem steigen auch die Kosten der Lohnverhandlungen für die einzelnen Unternehmen bei der Lohnsuche. Besonders schädigend für die Konkurrenzfähigkeit ist es dann, wenn die Konkurrenten während der Zeit, in der Streiks zustande kommen, weiter produzieren können. Demnach sind dezentrale Verhandlungssysteme ineffizienter. Damit wurden zwei Extremvarianten vorgestellt, die Wirklichkeit stellt sich allerdings nicht ganz so gravierend dar. Die Mischformen der Lohnbildung überwiegen in der Realität, was man dem Tempo des Strukturwandels zu verdanken hat (Vgl. Horn 2005: 7-9).

Nachfolgend werden zunächst das neoklassische Arbeitsmarktmodell und die Auswirkungen, welche aus der Einführung eines Mindestlohns auf dem Arbeitsmarkt nach diesem Modell resultieren sollen, näher erläutert. Das klassische Arbeitsmarktmodell wurde vor allem durch die beiden Ökonomen David Ricardo und Adams Smith im 18. und frühen 19. Jahrhundert geprägt und etabliert. Das Modell kennzeichnet sich besonders durch die Vorstellung der vollständigen Flexibilität von Zinsen, Güterpreisen und Löhnen, die aufgrund des Gesetzes von Angebot und Nachfrage auf dem Gütermarkt ein Gleichgewicht herstellt (Vgl. Baßler/ Heinrich/ Utrecht 2010: 312).

Gleiches gilt hier auch für das Angebot und Nachfrage hinsichtlich der Arbeitskraft. Die neoklassische Arbeitsmarkttheorie geht von einem vollkommenen Wettbewerb aus. Auf einem vollkommenen Markt handelt der Mensch als „Homo oeconomicus“ als rationales Wesen eigennützig und vor allem generiert er seinen maximalen Nutzen. Jeder einzelne Mensch strebt demnach seine größtmögliche

Bedürfnisbefriedigung an, so wie Unternehmen ihren Profit maximieren möchten. Eine weitere Annahme geht von der Existenz von mehreren Anbietern auf dem Markt (Polypol) aus, die alle ein homogenes Gut anbieten und bei denen die Preise für diese Güter exogen vorgegeben sind, zudem noch von dem Vorhandensein aller wichtigen Informationen. Vollkommene Information auf dem Arbeitsmarkt bedeutet dann, dass der Arbeitgeber über die Produktivität der Arbeiter in Kenntnis gesetzt ist und alle Arbeitnehmer wiederum alle Eigenschaften des Arbeitgebers kennen (Vgl. Varian 2016: 363).

Der Lohn wird als Preis für die Arbeit wie alle anderen Marktpreise auch nach dem Konkurrenzprinzip gebildet. Es werden daher Modelle beschrieben, welche die Lohnunterschiede auf der Individualebene der Arbeitnehmer und unterschiedlich dazu das hohe Lohnwachstum von Periode zu Periode in abzugrenzenden Zeitabschnitten erklären können. Im Zentrum steht das individuelle Grenzprodukt. Die Nachfrage nach der individuellen Arbeit wird neoklassisch interpretiert und stellt eine vom Wertgrenzprodukt determinierte Nachfrage dar. Der Unterschied hinsichtlich der Löhne wird grundsätzlich mikroökonomisch interpretiert und durch die Unterschiedlichkeit des Wertgrenzprodukts der Arbeit definiert. Bei einem Konjunkturaufschwung steigen somit das Wertgrenzprodukt und die Löhne, was zu einem branchenunterschiedlichen Lohnniveau führt. Die individuellen Lohnunterschiede resultieren natürlich aus der unterschiedlichen Produktivität, welcher der Arbeiter erbringt (Vgl. Walter 2007: 53).

Im Gleichgewicht des Arbeitsmarktes ( $W_0/L_0$ ) entspricht die nachgefragte Menge an Arbeit ( $L$ =labour) auch genau der angebotenen Menge an Arbeit und dementsprechend dem erwünschten, von den Arbeitgebern angebotenen Lohn ( $W$ =wage), der in den Vorstellungen der Arbeitnehmer existiert. Dieser wiederum steht im unmittelbaren Einklang mit der jeweiligen Produktivität des einzelnen Beschäftigten. Nach der neoklassischen Arbeitsmarkttheorie führt die Einführung eines gesetzlich festgelegten Mindestlohns ( $W_{min}$ = minimum wage), der, wie hier in der Abbildung verdeutlicht wird, höher als der Gleichgewichtslohn ist, dazu, dass die Nachfrage an Arbeitskräften viel geringer ist als das Angebot auf dem Arbeitsmarkt. Letztendlich resultiert daraus Arbeitslosigkeit (Vgl. Varian 2016: 447).

Infolgedessen verschiebt sich die Nachfragekurve nach Arbeitskräften von der

Gleichgewichtsmenge ( $L_0$ ) nach links auf die Mindestlohnmenge ( $L_{mw}$ ). Sie verringert sich. Währenddessen steigt das Angebot von  $L_0$  auf  $L_0$ . Unschwer zu erkennen ist daher, dass das Angebot an Arbeit viel höher als die Nachfrage nach Arbeitskräften ist. Ein staatlich eingeführter Mindestlohn, der über dem Gleichgewichtslohn liegt, sorgt also dafür, dass der Lohn für einige Arbeitnehmer höher ist als deren Ertrag für das Unternehmen. Ein ökonomisch interessierter Arbeitgeber wird diese Arbeitnehmer natürlich entlassen. Währenddessen wird aber durch den über dem Gleichgewichtslohn liegenden Mindestlohn eine zusätzliche Anzahl an Erwerbstätigen, die bis zu diesem Zeitpunkt nicht erwerbstätig waren, dazu motiviert, sich einen Job zu suchen. Es kommt unfreiwillige Arbeitslosigkeit zustande, die sowohl durch die in zu geringem Maße von dem Arbeitgeber angebotenen Stellen als auch durch die zusätzlichen Arbeitskräfte auf dem Markt entsteht. Aufgrund dieses Modells lehnen zahlreiche Ökonomen den Mindestlohn ab, da es zu negativen Auswirkungen auf das Beschäftigungsniveau kommt (Vgl. Detzer 2010: 2).

Als klassischer Gegenpart zu dem neoklassischen Modell, welches in im vorherigen Abschnitt ausgiebig erläutert wurde und bei dem man davon ausgeht, dass viele Unternehmen als Nachfrager nach homogenen Arbeitskräften auftreten, die somit auch keinerlei Einfluss auf die Lohnfestsetzung besitzen, verhält sich das Monopson, das von Ökonomen auch als Oligopson bezeichnet wird, vollkommen umgekehrt. Bei diesem Modell wird unterstellt, dass ein einzelner Arbeitgeber einer Vielzahl von Arbeitsuchenden gegenübersteht und deshalb über die absolute Marktmacht verfügt. Aufgrund dieser Marktmacht, welche er besitzt, verfügt er über die Freiheit, die Arbeitnehmer unter ihrer Grenzproduktivität zu entlohnen, allerdings muss der Monopsonist allen bei ihm angestellten Arbeitnehmern denselben Lohnsatz zahlen. Um dieses Vorhaben jedoch zu verwirklichen und gleichzeitig auch noch seinen Gewinn zu maximieren, muss er die Beschäftigungsquote insgesamt niedriger halten als in einer Situation, in der vollkommener Wettbewerb herrschen würde (Vgl. Detzer 2010: 2). Zudem muss der Monopsonist die Angebotsfunktion der anderen kleinen Anbieter kennen. Die Unternehmen agieren auf dem Gütermarkt nach wie vor als Preisnehmer, wählen aber nicht mehr aus einem exogenen Lohnsatz die optimale Beschäftigung aus, sondern realisieren stattdessen als einziger Nachfrager eine profitmaximale Lohn- und Beschäftigungskombination (Vgl. Sell/ Reinisch 2012: 1).

Das allgemeine Arbeitsangebot folgt im Monopsonfall grundsätzlich demselben Ansatz wie im Polypolfall. Der Arbeitsmarkt wird weiterhin als homogen betrachtet, jedoch entspricht anders allerdings als in der vollkommenen Konkurrenzsituation, bei der das einzelne Unternehmen einer horizontalen Angebotskurve gegenübersteht, die Angebotskurve an den Monopsonisten der Gesamtangebotsfunktion, die eine mit zunehmenden Lohnsatz steigenden Verlauf aufzeigt und als positiv lohnelastisch gilt. Sollte der Monopsonist nun weitere Arbeitskräfte beschäftigen wollen, muss er den Lohn weiter erhöhen, um Arbeitskräfte aus anderen Regionen und Berufsfeldern rekrutieren zu können, die bis dato nicht bereit waren, für diesen Lohnsatz ihre Arbeitskraft anzubieten (Vgl. Henneberger/ Haug 2010: 17). In solch einer Situation könnte also ein Mindestlohn sowohl die Anzahl der Beschäftigten als auch die Höhe des Lohnes beeinflussen. Zudem könnten auch die Arbeitsproduktivität gesteigert und der Mindestlohn als Anreiz für die Unternehmen gesehen werden, die Mindestlohnbezieher zu qualifizieren. Dieses Ergebnis würde die Einführung eines moderaten Mindestlohns aus ökonomischer Sicht nicht mehr verbieten, sondern sogar für sehr wertvoll erklären. Denn bei hohen Mindestlöhnen geht auch dieses Modell ebenso wie das reine Wettbewerbsmodell davon aus, dass diese zu Beschäftigungsverlusten, auch wenn nur in einem kleinen Umfang, führen. Das klassische Monopson und somit das Modell mit einem einzelnen Arbeitgeber sind in Deutschland allerdings von keiner großen Relevanz (Vgl. Lesch 2004: 9).

#### **4.6.2 Chancen und Risiken**

Mit dem Mindestlohn sind verschiedene Chancen und Risiken verbunden. Bei einer Argumentation basierend auf den positiven fiskalischen Wirkungen der deutschen Mindestlohneinführung wird zumeist unter Annahme ausbleibender Beschäftigungseffekte gerechnet. Ohne Beschäftigungswirkung des Mindestlohns steigt das Erwerbseinkommen um 14,5 Milliarden Euro und die Sozialtransfers des Staates sinken um 1,7 Milliarden Euro. Aufgrund der geringeren Steuerlast niedrig bezahlter Arbeitnehmer ergeben sich aus diesen Werten ein Einkommens-Steuerplus von 2,7 Milliarden Euro, zusätzliche Sozialbeiträge von 2,7 Milliarden Euro und reduzierte staatliche Transferzahlungen von 1,7 Milliarden Euro. Damit spart der Staat insgesamt 7,1 Milliarden Euro. Die restlichen 6,4 Milliarden Euro verbleiben damit in der Hand der Arbeitnehmer. Von diesem Anteil werden ca. 4 Milliarden Euro direkt in den Konsum fließen und führen zu fiskalischen

Zweitrundeneffekten (z.B. Verbrauchssteuer), die sich ca. auf 686 Millionen Euro belaufen. Der erhöhte Konsum, welcher dieser Rechnung folgt, bietet das Potential steigender Arbeitsnachfrage aufgrund steigender Produkt- und Dienstleistungsnachfrage und wird auf 78.000 neue Arbeitsplätze geschätzt, was weitere positive fiskalische Effekte mit sich ziehen würde (Vgl. Ehrentraut et al. 2011: 23).

Zudem sollen Mindestlöhne ein fiskalisches „Ausbeuten des Staates“ verhindern, da ohne einen solchen die Arbeitgeber ihre Arbeiter unterhalb der vorliegenden Arbeitsproduktivität entlohnen können. Dadurch kommt dem Staat die Aufgabe zu, Lohnsubventionen in Form von Aufstockungsgeldern zu zahlen, welche aus Steuergeldern finanziert werden. Die Befürworter dieses Arguments betonen weiterhin, dass diese Lohnsenkung nicht zu erweiterter Beschäftigung führt, da sich die Unternehmen einzig auf Kosten des Staates bereichern (Vgl. Franz 2008: 8).

Das meist benutzte Argument der Mindestlohngegner beruft sich in großen Teilen auf die Erkenntnisse der neoklassischen Theorie. Arbeitnehmer, welche aufgrund des Mindestlohns oberhalb ihrer individuellen Produktivität entlohnt werden, können unter dieser Betrachtung keine wirtschaftlich effiziente Anstellung behalten. Die Personalkostensteigerung kann nicht in vollem Ausmaße über eine Rationalisierung bzw. den teilweisen Verzicht auf Gewinn aufgefangen werden. Dadurch müssen, um am Markt bestehen zu können, Mitarbeiter entlassen oder Arbeitsprozesse ins Ausland verlagert werden (Vgl. Raddatz/ Wolf 2007: 10). Erhöht der Arbeitgeber hingegen die Preise seiner erbrachten Leistung, führt dies zu einer sinkenden Nachfrage des jeweiligen Produktes und damit unweigerlich zu erhöhter Arbeitslosigkeit durch sinkende Produktion.

Frankreich, eines der Länder mit dem höchsten Mindestlohn innerhalb der Europäischen Union, wird von Kritikern häufig als Beispiel herangezogen, inwieweit ein Mindestlohn den Markteintritt für Niedrigqualifizierte und Jugendliche erschwert. Ihm wird zu großen Teilen die hohe Jugendarbeitslosigkeit von 25,4 % zugeschrieben, welche damit mehr als dreimal so hoch wie die deutsche liegt (Vgl. Statista 2018).

Die damit fehlenden beruflichen Einstiegschancen erschweren einen geregelten Eintritt in das Marktgeschehen und treffen besonders die Menschen, welche häufig schon vor der Einführung der Mindestlöhne mit Problemen am Arbeitsmarkt zu kämpfen hatten. Dieser Umstand kann auch in Deutschland zu erhöhter Arbeitslosigkeit führen, da gerade Jugendliche und Niedrigqualifizierte in vielen Fällen nicht kostendeckend zu einem Lohn von 8,50 Euro zu beschäftigen sind und sich ihre Aussichten für einen erfolgreichen und dauerhaften Arbeitsmarkteinstieg damit weiter verschlechtern (Vgl. Schmidt 2008: 22).

Der Mindestlohn erhöht die Arbeitskosten und lässt ein Angebotsüberschuss entstehen. Er stärkt damit den Anreiz, auf Schwarzarbeit zu setzen und kostensparend Arbeit verrichten zu lassen. Schwarzarbeit beschreibt jene Arbeitsleistungen, welche für andere erbracht werden und bei denen die gesetzlich festgelegten Anmelde- und Anzeigepflichten umgangen werden. Unter der Annahme, dass der Mindestlohn mit Stellenstreichungen besonders im Niedriglohnbereich einhergeht, steigt der Bedarf an illegalen Arbeitskräften (Vgl. Raddatz/ Wolf 2007: 17). In diesem Segment des Arbeitsmarktes schlagen Lohnzusatzkosten überproportional zu Buche. Arbeitnehmer, die durch den Mindestlohn ihren Job verloren haben, werden teilweise auch bereit sein, für unter 8,50 Euro schwarz zu arbeiten, da sich für sie damit ein gesondertes Einkommen erzielen lässt. Die Schattenwirtschaft in Deutschland stieg zwischen 1995 und 2003 dramatisch von 241 Milliarden Euro auf 370 Milliarden Euro an und befand sich im Jahr 2017 auf einem leicht niedrigeren Niveau von 338,5 Milliarden Euro (Vgl. Statista 2018). Dies entspricht etwa 12,2 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Dieser Rückgang sei ausschließlich eine Folge der guten Konjunktur und der Arbeitsmarktreformen, wie z.B. die Einführung von Minijobs. Da aber gerade letztere durch den Mindestlohn einem starken Druck unterliegen werden, rechnet IAW-Direktor Bernhard Boockman mit einem Ansteigen der jährlichen Schattenwirtschaft um bis zu 3 Milliarden Euro (Vgl. Schneider 2014: 1 f.).

Aus den vergangenen Kapiteln konnte man bereits einige Meinungen und Positionen gegenüber dem Mindestlohn unter anderen von Ökonomen entnehmen. Es wird immer wieder erneut die Frage gestellt, ob ein flächendeckender Mindestlohn dazu führt, dass die Arbeitnehmer im Niedriglohnsektor noch immer auf staatliche Hilfe

angewiesen bleiben oder aber ohne Hilfe auskommen. Dieses Kapitel soll deshalb die bedeutsamsten Chancen und Risiken, die aus einem gesetzlichen Mindestlohn resultieren, verdeutlichen. Der Mindestlohn soll den Arbeitnehmern eine gesicherte Existenz gewährleisten. Sie sollen von dem erarbeiteten Lohn sowohl für sich als auch ihre Familie sorgen können. Zudem soll ihnen durch den Mindestlohn auch die Möglichkeit eröffnet werden, bereits für das Alter zu sparen, um somit auch vorsorgend die Altersarmut zu vermeiden. Des Weiteren hilft die Existenzsicherung ebenfalls auch dabei, sich fair behandelt zu fühlen und ein Zeichen des Respekts für die getane Arbeit zu erhalten. Auch die davor existente Lohnspirale zwischen den Arbeitnehmern im Niedriglohnbereich, die eine weniger anstrengende oder auch weniger bedeutsame Arbeit ausführen als andere und deshalb niedriger entlohnt werden, soll damit außer Kraft gesetzt werden. Es wird somit das Prinzip praktiziert: Gleiches Geld für gleiche Arbeit, und zwar auch unabhängig davon, ob es sich um eine Frau oder einen Mann handelt. Wirtschaftlich gesehen, wird durch den Mindestlohn die Binnenwirtschaft angekurbelt und diese Aktivierung wirkt sich positiv auf die Konjunktur aus, da sich die Aufstockung bei den Arbeitnehmern positiv im Konsum widerspiegelt. Zudem existierte bereits lange vor 2015 und bevor es in Deutschland einen Mindestlohn gegeben hat, in 21 der 28 EU- Staaten ein Mindestlohn (Vgl. DGB 2018). Infolge der bereits genannten Argumente wird natürlich in die Debatte auch die Arbeitslosigkeit mit einbezogen, und zwar dahingehend, ob nun ein direkter Beschäftigungseffekt durch den Mindestlohn ausgelöst wird oder nicht. In den noch kommenden Kapiteln wird nachgewiesen, dass aus dem Mindestlohn kein nennenswerter negativer Beschäftigungseffekt resultiert, sondern im Gegenteil ein positiver Beschäftigungseffekt, und zwar in Abhängigkeit davon, wie hoch der gesetzliche Mindestlohn ist und wie die Arbeitgeber darauf reagieren. Angenommen, der Mindestlohn liegt über dem Gleichgewichtslohn, so kommt eine unfreiwillige Arbeitslosigkeit in geringem negativem Ausmaß zustande, während ein Mindestlohn unter dem Gleichgewichtslohn die klassische Arbeitslosigkeit ausschließt (Vgl. Schuster 2013: 17).

Trotz der positiven Argumente müssen selbstverständlich auf der anderen Seite auch die negativen Aspekte benannt werden. Vor allem Jugendliche verlieren häufig den Anreiz, eine Ausbildung zu absolvieren, da der Mindestlohn in den meisten Fällen

viel höher liegt als das Ausbildungsgehalt. Sie könnten dann beispielsweise einem Minijob mit einem höheren Gehalt nachgehen. Des Weiteren wächst der Umfang der Bürokratie, denn aufgrund der Mindestlohndokumentationspflichten müssen diejenigen Arbeitgeber, die den Mindestlohn oder einen Lohn minimal darüber hinaus zahlen, alles genauestens bezüglich der Arbeitszeit dokumentieren (Vgl. Deutscher Arbeitgeberverband 2015). Manche Arbeitsplätze fallen sogar deshalb weg, weil sich die Arbeitgeber diese Arbeitnehmer aufgrund des Mindestlohns nicht mehr leisten können. Und da nun alle Arbeitnehmer 8,50 Euro brutto die Stunde verdienen, macht sich das vor allem bei den Preissteigerungen im Bereich der Dienstleistungen bemerkbar. Eine weitere Folge wird bei einem möglichen Mangel an Fachpersonal evident, denn auch Mitarbeiter ohne eine abgeschlossene Ausbildung erhalten 8,50 Euro die Stunde. Es lässt sich deutlich erkennen, dass der Mindestlohn einige Chancen und Risiken in sich bringt, dass jedoch letztendlich die positiven Argumente bisher überwiegen. Die höheren Löhne und die verbesserte soziale Gerechtigkeit sind ganz eindeutig der beispielsweise umfangreichen Bürokratie vorzuziehen (Vgl. Arbeitsrechte.de 2018).

## **5 Bedeutung der Umwelt für ethisch verantwortliches Wirtschaften**

### **5.1 Der Einfluss von Werturteilen auf das ökonomische Handeln**

Bevor sich dieses Kapitel mit der moralischen Dimension der Ökonomisierung beschäftigt, ist die Frage zu klären, worum es sich bei „Ökonomisierung“ im begrifflichen Sinne handelt. Tatsächlich gibt es keineswegs eine Übereinkunft darüber, welche Prozesse mit diesem Begriff bezeichnet werden. Häufig zu finden ist die Verwendung des Begriffes „Ökonomisierung“ als Schlagwort mit deutlich negativen Konnotationen oder als Kategorie ohne nähere Definition. (vgl. Kirchgässner 2007: 404; Krönig 2007: 12–13)

Diese Arbeit wird den Begriff als übergeordnete Kategorie verwenden und es erscheint notwendig, die Kategorie näher zu definieren. Grundsätzlich gilt es, den Begriff nicht als eine pauschale Gleichsetzung mit anderen, dem Sinn nach verwandten Begriffen, wie Kommerzialisierung, Liberalisierung oder Privatisierung zu verstehen. Denn diese Begriffe zielen lediglich auf die Abbildung bestimmter Teilaspekte des aktuellen Trends der Ökonomisierung.

Darüber hinaus wird von der bestehenden, die Ökonomisierung betreffenden Literatur nahegelegt, dass Ökonomisierungsprozesse nicht nur das individuelle Handeln oder das Handeln von Organisationen betreffen können, sondern ebenso auch gesellschaftliche Teilbereiche. Es erscheint deshalb angebracht, den Begriff der Ökonomisierung in dieser Arbeit auf solche Wandlungsprozesse zu beziehen, die Effizienz- und Rationalitätsaspekte zu handlungsleitenden Kriterien auf der Ebene von Organisationen und Individuen machen. Eingeschlossen wird von diesem Verständnis des Ökonomisierungsbegriffs auch der Aspekt des Wettbewerbs, der zwischen Individuen oder Organisationen entstehen und sich intensivieren kann.

Um die Frage zu beantworten, wie sich die moralische Dimension der Ökonomisierung in einen theoretischen Rahmen fassen lässt, erscheint es zunächst zielführend, den Einfluss, den moralische Werturteile auf das ökonomische Handeln haben, näher zu betrachten. Im Bereich der Wirtschaftssoziologie wurde dieses Thema vor allem im Hinblick darauf behandelt, welche Auswirkungen sich aus einem

wertebezogenen Verhalten auf die Art und Weise ergeben, wie Märkte funktionieren und welche Struktur sie aufweisen. (vgl. Swedberg 2007; Stehr 2008)

Was den Bereich der Moralphilosophie betrifft, so sind hier in erster Linie Arbeiten zu finden, deren Gegenstand die moralische Grundlegung von sozialen Austauschverboten ist. (vgl. Walzer [1983]2006; Lübbe 2001) Darin ist der Fokus auf die Beantwortung der Frage gerichtet, warum es bestimmte Produkte oder Dienstleistungen gibt, die sozial tabuisiert sind, während es andere Produkte oder Dienstleistungen gibt, für die das nicht gilt und die deshalb als für den Markt geeignet eingeschätzt werden. Allgemein wird der Grad der Markttauglichkeit herangezogen, um die verschiedenen Arten von Gütern zu klassifizieren. Es lassen sich hier im wesentlichen drei Arten von Gütern ausmachen. (vgl. Borgmann 2006: 200)

Unter die erste Art lassen sich solche Güter rechnen, die deshalb nicht handelbar beziehungsweise für den Markt ungeeignet sind, weil sie über besondere Merkmale verfügen, die dem entgegen stehen. Von Walzer ([1983]2006: 153–161) werde vierzehn Beispiele von Dingen genannt, die nicht handelbar sind. Unter anderem nennt er Menschen, soziale Beziehungen oder politische Rechte. Alle Dinge vereint, dass sie nicht käuflich erworben werden können.

Andre (1992) unterscheidet darüber hinausgehend noch zwischen der moralischen Bewertung, die Güter erfahren und den physischen Eigenschaften, die ihnen eigen sind. So kommt sie zu der Unterscheidung zwischen solchen physischen, aber nicht handelbaren Dingen wie etwa Freundschaft und solchen Gütern, die zwar verkaufsfähig wären, deren Veräußerung aber ein moralisches Gebot entgegen steht, wie das etwa bei Menschen der Fall ist. Ferner differenziert sie zwischen solchen Dingen, die in einer untrennbaren Verbindung mit einer Person stehen, wie das etwa bei Erinnerungen der Fall ist, und solchen Dingen, bei denen es zumindest theoretisch möglich ist, sie von Personen zu trennen, die aber keine Handelsfähigkeit haben, wie beispielsweise bei Bürgerrechten. Der Meinung der Autorin zufolge gelten Verbote für den Handel mit Gütern nicht nur für solche, die grundsätzlich nicht handelbar sind, sondern auch für solche Dinge, bei denen der Handel als im moralischen oder physischen Sinne als schädlich angesehen wird.

Von Satz (2010) wird darüber hinaus darauf hingewiesen, dass der Handel mit bestimmten Gütern dadurch verhindert wird, weil Entscheidungsvermögen und Urteilsfreiheit der beteiligten Handelspartner eingeschränkt sind. Roth (2007) macht darauf aufmerksam, dass Aversionen gegen den Handel mit bestimmten Gütern bestehen können, die einer kulturellen Prägung unterliegen. Als Beispiel nennt er unter anderem Nahrungstabus, aus denen dann das Verbot des Handels mit diesen Nahrungsmitteln folge.

Eine zweite Art wird von solchen Gütern gebildet, denen eine grundsätzliche Marktkompatibilität unterstellt wird. Walzers ([1983]2006: 161) nach fallen unter diese Art von Gütern alle Dinge, die lebensnotwendig sind: „Die Rede ist von all den Gegenständen, Gütern, Waren, Produkten und Dienstleistungen, die [...] als nützlich oder angenehm empfunden werden, mithin von dem üblichen Inventar von Basaren, Magazinen und Handelszentren. Dazu gehören, und haben vermutlich immer gehört, Luxusgüter ebenso wie Stapelwaren, Güter, die schön sind, ebenso wie Güter, die funktional und haltbar sind.“

Die Güter dieser Art zeichnen sich also vor allem dadurch aus, dass sie nicht an eine Personen gebunden und standardisiert sind. Darüber hinaus geht von ihnen keine wie auch immer geartete Gefahr für die beteiligten Handelspartner aus, noch resultiert aus ihrem marktmäßigen Austausch eine Existenzgefährdung. Von einigen Autoren wird zusätzlich eine dritte Art von Gütern identifiziert, die sich zwischen den Gütern erster und den Gütern zweiter Art sozusagen in der Mitte befinden. Dementsprechend werden zu dieser Art von Gütern solche gerechnet, deren Handel weder vollkommen frei, noch vollständig verboten ist. Radin (1996) spricht in diesem Zusammenhang von einer teilweisen Kommodifizierung, die darin zum Ausdruck komme, dass sich widersprechende Auffassungen bezüglich der Markteignung von bestimmten Gütern gleichzeitig vorlägen.

Die Beispiele, die von der Autorin genannt werden, sind etwa der Handel mit Organen und anderen menschlichen Körperteilen, Prostitution oder Kinderarbeit. Ihr Ansatz wirkt zwar grundsätzlich überzeugend, jedoch liegt in einem Punkt ein Defizit vor. Denn in dem Ansatz wird nicht unterschieden zwischen einem gesetzlichen Verbot eines marktmäßigen Austauschs bestimmter Güter und moralischen

Gründen, die einem Handel mit bestimmten Gütern entgegenstehen. Es ist aber nötig, eine solche Unterscheidung zu treffen, damit nicht vollständig kommodifizierte Güter von vollständig von jeglichem Handel ausgeschlossenen Gütern abgegrenzt werden können. Deshalb empfiehlt es sich, nicht vollständig kommodifizierte Güter in legal-illegitime (bspw. sexuelle Dienstleistungen) und illegal-legitime Güter (bspw. Organe) zu unterscheiden.

Unter Hinzunahme der ersten beiden Arten von Gütern lassen sich auf diese Weise vier verschiedene Kategorien bestimmen, mit denen die Markttauglichkeit von Gütern erfasst werden kann. Das Abgrenzungsmerkmal zwischen den einzelnen Kategorien ist dabei der Status der Legalität und der Legitimität des Handels der betreffenden Güter. (vgl. Wehinger 2011) Mit dem Begriff der Legitimität wird hier die Anerkennung eines Gutes als für den marktmäßigen Austausch geeignet bezeichnet. Der Begriff der Legalität meint den gesetzlich erlaubten Handel mit den entsprechenden Gütern. (vgl. Nohlen 2002)

Zwischen den Illegal-illegitimen und legal-legitimen Märkten und den beiden zuerst genannten Arten von Gütern besteht eine gewisse Korrespondenz, denn sie stimmen weitgehend überein im Hinblick auf ihre formelle und informelle Anerkennung. Zwischen dem legalen Status der Handelbarkeit von Gütern und dem moralischen Empfinden bestehen so gut wie keine Gegensätze. Beispiele für illegal-legitime Güter sind etwa harte Drogen oder Massenvernichtungswaffen. Legal-legitime Güter sind vor allem solche, die für den täglichen Gebrauch benötigt werden.

Bei illegal-legitimen Märkten und legal-illegitimen Märkten besteht dagegen eine gewisse Inkongruenz hinsichtlich der Marktfähigkeit von bestimmten Gütern. Mit Inkongruenz sind hier nicht nur die von Radin dargestellten widerstreitenden Ansichten hinsichtlich der Fähigkeit des Handels eines bestimmten Gutes gemeint. Es geht viel eher darum, mit dem Begriff der Inkongruenz auf die Differenz hinzuweisen, die auf illegal-legitimen und legal-illegitimen Märkten zwischen dem rechtlichen Status eines Gutes und der moralischen Beurteilung seiner Handelbarkeit besteht.

Ein Beispiel für ein solches illegal-legitimes Gut sind die im nächsten Kapitel dieser Arbeit noch näher zu behandelnden Organe. Cannabisprodukte stellen ein weiteres Beispiel für ein solches Gut dar. Denn während es sich in Deutschland so verhält, dass harte Drogen wie beispielsweise Heroin weithin als illegal-illegitimes Gut anerkannt sind, gilt dies für Cannabis und ähnliche „weiche“ Drogen nur eingeschränkt. Der Handel mit ihnen ist zwar gesetzlich verboten und damit illegal, jedoch gibt es Bevölkerungskreise, in denen der Cannabiskonsum als legitim eingeschätzt wird. Darauf deutet auch die Selbstverständlichkeit des öffentlichen Konsums von Cannabis hin. (Geschwinde [1985]2007: 15–28; vgl. Wehinger 2011: 21)

Es kann damit festgestellt werden, dass die Einschränkungen der wirtschaftlichen Tätigkeit auf illegal-legitimen Märkten vor allem durch die Gesetzgebung erfolgen. Dieser gesetzlichen Beschränkung gegenüber steht ein moralisches Empfinden, das die betroffenen Güter als legitim handelbar einschätzt. Zwar ist es auf solchen Märkten illegal, Güter zu handeln, jedoch erscheint dieser Güterausaustausch unter bestimmten Aspekten als legitim.

## **5.2 Ökonomisierung als moralische Neubewertung von Gütern**

Ein gegensätzliches Muster ist auf solchen Märkten festzustellen, auf denen legal-illegitime Güter gehandelt werden. Zwar verhält es sich hier so, dass der Güterausaustausch mit Billigung des Gesetzgebers stattfindet, allerdings wirken auf diesen Märkten moralische Vorbehalte und soziale Restriktionen, die dem freien Güterausaustausch im Wege stehen. Als ein Beispiel dafür kann in Deutschland die Prostitution angesehen werden. (Wehinger 2011: 38-40)

Die Prostitution gilt als moralisch anrühige Form, seinen Lebensunterhalt zu verdienen. Damit die sich daraus ergebenden Tabus umgangen werden können, ist es notwendig, auf diesen Märkten solche wirtschaftlichen Handlungsweisen zu vermeiden, die beispielsweise der Absatzsteigerung dienen. Zudem ist gerade auf legal-illegitimen Märkten die moralische Spannung zwischen Sakralem und Profanem besonders hoch, was bei der wirtschaftlichen Tätigkeit auf diesen Märkten auf jeden Fall Berücksichtigung finden muss. (vgl. Durkheim [1912]1994: 66)

So kommt es bei dem Handel etwa mit sexuellen Dienstleistungen zu Konflikten zwischen den Wertvorstellungen, die mit dem menschlichen Körper verbunden werden und der marktmäßigen Logik des Austausches dieses Gutes. Das moralische Unbehagen ergibt sich bei der Prostitution daraus, dass der Handel mit sexuellen Dienstleistungen den Legitimitätsgrundlagen des Geschlechtsverkehrs im emotionalen und sozialen Bereich zuwiderläuft. Legal-illegitime Märkte sind darüber hinaus von einer hohen Regeldichte gekennzeichnet.

Eine klare Abgrenzung zur Illegalität besteht in den seltensten Fällen, eher ist hier ein fließender Übergang die Regel. Ein Beispiel ist hier etwa die Kinderprostitution, die zwar zur allgemeinen Prostitution gerechnet wird, die aber dennoch illegal und deshalb dem Markt entzogen ist. Durch diese Überschneidungen wird deutlich, dass die dargestellten moralischen Kategorien idealtypisch zu verstehen sind. Eine trennscharfe Zuordnung real existierender Märkte ist nicht immer ohne weiteres möglich. Aus diesem Grund gilt für die Gegensätze „legal-illegal“ und „legitim-illegitim“, dass sie zwischen zwei extremen Positionen jeweils ein Kontinuum bilden. Die hier dargelegte Kategorisierung von Märkten ist deshalb wichtig, um für die Ökonomisierung als moralisches Phänomen ein Verständnis zu entwickeln, weil sich der moralische Bewertungsmaßstab, dem Güter unterworfen sind, in einem stetigen Prozess der Neudefinition befindet. (vgl. Walzer [1983] 2006: 153-161)

Zu ökonomischen Veränderungen kann es nicht nur dann kommen, wenn der wirtschaftliche Austausch eines bestimmten Gutes schließlich eine Legitimierung erfährt. Auch der umgekehrte Fall ist möglich und so kann es passieren, dass sich ökonomische Veränderungen infolge der Tabuisierung eines bestimmten Gutes ergeben. Ein Beispiel für diesen umgekehrten Prozess ist etwa die kommerzielle Walbeobachtung beziehungsweise der Walfang in Kanada. Während es zu Beginn des 20. Jahrhunderts noch üblich war, in Walen eine ökonomische Ressource zu sehen, kam es hier im Verlauf des 20. Jahrhunderts zu wesentlichen Veränderungen, vor allem im Hinblick auf die moralische Beurteilung der aus Walen hergestellten Erzeugnisse. Diese wandelten sich von legal-legitimen Gütern zu Gütern, die mittlerweile als moralisch höchst umstritten gelten und einer hohen Regulierungsdichte unterliegen. (vgl. Wehinger 2011: 90-91).

Als ein weiteres Beispiel, wie sich ein wirtschaftlicher Wandel ereignen kann, wenn bestimmte Produkte tabuisiert werden, kann der insbesondere in modernen Wohlstandsgesellschaften auftretende Trend zur Bildung von Märkten für moralisch besonders klassifizierte Produkte angesehen werden. Solche Produkte, die seit den 1990er Jahren besonders populär sind, sind unter anderem Fair gehandelte Lebensmittel wie Schokolade oder Kaffee, Lebensmittel mit einem Bio-Siegel oder Strom aus nachhaltiger Öko-Produktion.

Im Gegensatz zu anderen Produkten ist bei diesen Gütern nicht allein ihr ökonomischer Wert maßgebend, sondern es geht für den Käufer um moralische Kriterien, die er erfüllt sehen möchte und für die er auch bereit ist, einen höheren Preis zu zahlen. Der Trend, dass Verbraucher an moralisierten Märkten interessiert sind und im Vergleich dazu herkömmliche Produkte eher als minderwertig betrachten, wird von Stehr und Adolf (2008) auf den gewachsenen materiellen Wohlstand, ein gesteigertes gesellschaftliches Wissen und gewandelte Wertvorstellungen innerhalb der Bevölkerung zurückgeführt. Ihnen zufolge ist das Handeln von Marktteilnehmern im Vergleich zu vor zwanzig Jahren heute deutlich mehr sozialen oder ökologischen Bewertungsmaßstäben orientiert. (vgl. Lübke 2001)

Durch die hier unternommene kategoriale Einteilung von Märkten ist es einerseits möglich, einen systematischen Zusammenhang zwischen dem ökonomischen und dem wirtschaftlichen Wandel herzustellen. Der ökonomische Wandel kann somit einerseits aus einer Legitimierung einer Tabuisierung, einer Kriminalisierung oder einer Legalisierung von bestimmten Gütern hervorgehen. Andererseits ermöglicht die unternommene kategoriale Einteilung von Märkten die Abgrenzung der Ökonomisierungsprozesse von ökonomischen Wandlungsprozessen in anderer Form. Denn weder die Entstehung von Märkten noch der ökonomische Wandel an sich sind notwendige Begleiterscheinungen einer Ökonomisierung.

An dem Beispiel der kommerziellen Walbeobachtung beziehungsweise des Walfangs ist deutlich geworden, dass neue Märkte auch aus Tabuisierungen von zuvor als markttauglich erachteten Gütern hervorgehen können. Grundsätzlich kann ein derart verursachter ökonomischer Wandel aber nicht als Ökonomisierungsprozess gedeutet werden, weil es hier nicht zu einer Ausweitung des Marktprinzips kommt, wie sie

Ökonomisierungsprozessen eigen ist. Vielmehr findet eine Eindämmung des Marktprinzips statt. Ein Ökonomisierungsprozess hätte dementsprechend nur dann vorgelegen, wenn es vor der Entstehung eines Marktes bereits eine nicht kommerziell ausgerichtete Walbeobachtung gegeben hätte, weshalb die kommerzielle Walbeobachtung beziehungsweise der Walfang einen Grenzfall in der Ökonomisierungstheorie darstellt. Schließlich stand die Einhegung des Marktprinzips hier in engem Zusammenhang mit der Herausbildung eines neuen Marktes.

In moralischer Hinsicht kann davon gesprochen werden, dass die Ökonomisierung mit einer Legitimierung und einer Legalisierung des marktmäßigen Austauschs von Gütern verbunden ist. Der Begriff der „Legalisierung“ zielt in diesem Zusammenhang darauf ab, dass gesetzliche Verbote des Handelns mit bestimmten Gütern aufgehoben werden. Eine Zunahme von Legitimität ereignet sich hingegen dann, wenn es zu einer Marginalisierung von moralischen und damit informellen Vorbehalten kommt und tabuisierte Güter handelbar werden. Bei der Ökonomisierung handelt es sich deshalb in Ergänzung zu der eingangs vorgestellten Begriffsdefinition auch um einen Bewertungsprozess, in dem eine Neuorientierung im Hinblick auf die moralischen Bewertungskriterien erfolgt. Im Rahmen dieses Prozesses werden dann die Grenzen, an denen die Markttauglichkeit eines Produktes bemessen wird, neu festgelegt. (vgl. Ertman/Williams 2005: 4) Bei Ökonomisierungsprozessen handelt es sich also keineswegs um das Resultat von Entwicklungstendenzen natürlicher Art, sondern vielmehr um das Ergebnis gesellschaftlicher und vor allem moralischer Wandlungsprozesse.

### **5.3 Der Mensch im Mittelpunkt?**

Es gibt viele unterschiedliche Begründungstypen, die den Anthropozentrismus stützen. Wie beispielsweise das Basic-Needs-Argument: Der Mensch erfüllt sich seine Grundbedürfnisse mit Hilfe der Umwelt, daher wird der Mensch die Umwelt, die er zum Leben braucht, nicht zerstören. Ein weiterer Begründungstyp ist die ästhetische Kontemplation: Ästhetik ist eine Voraussetzung für ein gelungenes Leben, „mit der fortschreitenden Naturzerstörung werde diese Voraussetzung zerstört“ (Ossendot, 2002: 31).

Zum Abschluss lässt sich sagen, dass ein wirklicher Umweltschutz mit dieser Ansicht

nicht gewährleistet ist. Der Mensch schützt seine Umwelt nur, insoweit es für ihn von Vorteil ist. Daher werden auch Unternehmen ihre Umwelt nur so weit schützen, als es ihrem Interesse entspricht. Wenn es dem Unternehmen keinen Vorteil einbringt, wird sie nicht geschützt. Somit wird die Umwelt darunter leiden.

Beim Anthropozentrismus wird nur der Mensch berücksichtigt, während der Pathozentrismus genau das kritisiert. Wie man aus dem Zitat von Jeremy Bentham entnehmen kann, stellt die Leidensfähigkeit das entscheidende Handlungskriterium dar (Vgl. Brenner, 2014: 137). „Denn, wenn ein Wesen leidet, so ruft dieses in seinem Leid „Nein!“. Es „will“ also, dass sein Leid beendet werde“ (Brenner, 2014: 137). Bei diesem Ansatz wird die gesamte fühlende Umwelt miteinbezogen. Somit wird nicht nur der Mensch angesprochen, sondern auch Tiere und Pflanzen. Doch wie weit reicht dieser Ansatz? Ist auch die restliche Umwelt (Ökosysteme, Klima...) inbegriffen? Dies erscheint sehr zweifelhaft. Das Ökosystem besteht aus vielen „konkreten Einzelwesen, die leidensfähig sind und deren Leid nach pathozentrischer Auffassung zu vermeiden wäre“ (Brenner, 2014: 138). Ein System ist aber mehr als die Summe seiner Glieder, somit bleibt dieser Ansatz unbefriedigend (Vgl. Brenner, 2014: 138). Arthur Schopenhauer dreht diesen Ansatz um. Es geht nicht um die Leidensfähigkeit des Einzelnen, sondern er fordert „von dem moralischen Akteur, dass er die Fähigkeit, mitzuleiden aufbringe und entwickle“ (Brenner, 2014: 138). Allerdings kann man keinen Menschen zwingen Mitleid zu empfinden (Vgl. Brenner, 2014: 138).

„Ich bin Leben, inmitten von Leben, das leben will“ (Schweitzer 1966: 180). Dieses Zitat von Albert Schweitzer, einem Hauptvertreter des Biozentrismus, stellt das Leben in den Mittelpunkt des biozentrischen Ansatzes. Alles, was lebt und leben will muss geschützt werden. Schweitzer leitet aus diesem Satz das Prinzip der „Ehrfurcht vor dem Leben“ ab (Vgl. Brenner, 2014: 139). „Das Prinzip der Ehrfurcht vor dem Leben beinhaltet damit die Pflicht, Leben nicht zu vernichten“, sondern dieses Leben zu achten (Brenner, 2014: 139). „Nicht nur der Mensch, sondern auch Tiere, Pilze, Pflanzen und Bakterien sind daher um ihrer selbst willen schützenswert, so dass alle Personen ihnen gegenüber direkte moralische Verpflichtungen haben“ (Ott/ Dierks/ Voget-Kleschin, 2016: 161).

Dies führt natürlich unweigerlich zu der Frage, ob alle in gleichwertiger Beziehung zu

einander stehen oder ob es Abstufungen gibt. Hat ein Pilz den gleichen Wert wie ein Mensch? Besteht ein Unterschied zwischen Ameise und Wal? Es gibt Vertreter für beide möglichen Ansichten. Unterschieden wird zwischen egalitärem und hierarchischem Biozentrismus. Dem egalitären Biozentrismus zu Folge haben alle Lebewesen den gleichen Eigenwert (Vgl. Ott/ Dierks/ Voget-Kleschin, 2016: 161).

Das würde heißen, dass ein Pilz den gleichen Wert hat wie ein Mensch und es würde keinen Unterschied zwischen Ameise und Wal geben. Während es beim hierarchischen Biozentrismus Differenzierungen gibt. Alle Lebewesen haben einen Eigenwert, dieser ist allerdings von vornherein abgestuft. Albert Schweitzer vertritt den egalitären Biozentrismus. Das Problem ist, dass Leben oft das Leben anderer beeinträchtigt. Schweitzer zu Folge machen sich Menschen ständig schuldig, da sie andere Lebewesen schädigen und zerstören. Das ist z.B. auch der Fall, wenn ein Mensch Antibiotika einnimmt, um damit Bakterien in seinem Körper zu töten. Der Mensch muss mit seiner Schuld leben und die Verantwortung übernehmen. Weitere Beispiele sind der Fleischkonsum der Menschen und die Tierversuche. Schweitzer selbst definiert keine Abwägungsgründe, er meint Menschen handeln in einer Konfliktsituation subjektiv und willkürlich (Vgl. Ott/ Dierks/ Voget-Kleschin, 2016: 161).

Beim Holismus handelt es sich „allgemein gesprochen, um eine Lehre, die das Ganze betrachtet bzw. eine Sache ganzheitlich zu begreifen versucht“ (Ott/ Dierks/ Voget-Kleschin, 2016: 177). Dieser Begriff wird nicht nur in der Umweltethik verwendet, sondern auch in anderen Bereichen, z.B. in der Wissenschaftsphilosophie. Es gibt verschiedene Arten des Holismus: den metaphysischen Holismus (auch radikaler oder naturphilosophischer Holismus), einen wissenschaftstheoretischen Holismus und den ethischen (auch deontologischen) Holismus (Vgl. Ott/ Dierks/ Voget-Kleschin, 2016: 177). Im Rahmen dieses Buches wird der (umwelt-)ethische Holismusbegriff verwendet. „Während der Anthropozentrismus, Sentientismus und Biozentrismus individuenbasierte Anschauungen hinsichtlich der direkten moralischen Berücksichtigungswürdigkeit darstellen, berücksichtigt der Holismus darüber hinaus auch Ganzheiten wie Ökosysteme und Arten um ihrer selbst willen“ (Ott/ Dierks/ Voget-Kleschin, 2016: 177).

Es geht beim Holismus nicht um einzelne Individuen wie beispielsweise einem Baum sondern vielmehr um das Gesamte, um den Schutz von Ökosystemen (Vgl. Ott/ Dierks/ Voget-Kleschin, 2016: 177). Allerdings heißt dies keinesfalls, dass Individuen nicht berücksichtigt werden müssen. Es gilt das Ganze zu schützen und keinesfalls zu zerstören (Vgl. Brenner, 2014: 143). „Da der Mensch Teil des Ganzen ist, muss er auch das Ganze in den Blick nehmen“ (Brenner, 2014: 144).

Der Begründer dieses Ansatzes ist der Philosoph Arne Naess. Dieser Ansatz steht dem Physiozentrismus sehr nahe. Die Vertreter der Tiefenökologie kritisieren vor allem die Oberflächlichkeit des konventionellen Umweltschutzes (Recycling, Schadstofffilter,...) und dass diese Versuche ungenügend wären (Vgl. Ott/ Dierks/ Voget-Kleschin, 2016: 195). Es brauche eine Neuausrichtung im Verhältnis zur Natur und dies muss tiefer gehen, d.h. dass sie nicht erst eingreifen darf, wenn die Schädigung der Natur bereits sichtbar oder prognostiziert ist (Vgl. Brenner, 2014: 145). Nach dem Tod von Naess hat die Tiefen-Ökologie zunächst an Bedeutung verloren, allerdings erfährt sie heute wieder einen Aufschwung (Vgl. Ott/ Dierks/ Voget-Kleschin, 2016: 201).

James Lovelocks entwickelte die Gaia-Theorie, als „Vertiefung des Verständnisses des menschlichen Lebenszusammenhangs in seiner Einbettung in ein großes Ganzes“ (Brenner, 2014: 148). Der Begriff „Gaia“ kommt aus der griechischen Mythologie und wird in diesem Zusammenhang für die belebte Erde verwendet (Vgl. Brenner, 2014: 148). In Lovelocks Theorie ist die Erde ein sich selbstregelndes System und ein Lebewesen (Vgl. Lovelock, 2006: 31). Wie kommt Lovelock zu der Idee, dass die Erde ein Lebewesen sei, also lebe? Charakteristisch dafür sind laut Lovelock ihre aktive selbstregulatorische Fähigkeit und ihre Fähigkeit sich selbst zu heilen (Vgl. Lovelock, 1991: 30).

Somit ist die Erde ein Lebewesen und lebt, was zu folgender Konsequenz führt: „solange wir die Erde nicht als einen Planeten betrachten, der sich verhält, als wäre er lebendig(...) wird es uns an der Bereitschaft mangeln, unsere Lebensweise zu ändern und anzuerkennen, dass wir die Erde zu unserem größten Gegner gemacht haben“ (Lovelock, 2006: 32). Kritik erntet diese Sichtweise vor allem dafür, dass die Erde sich selbst heilt, damit können sie die Menschen eigentlich nicht schädigen, höchstens in eine Art Krankheitszustand versetzen (Vgl. Ott/ Dierks/ Voget-Kleschin,

2016: 174).

„Unter Ecocide soll (...) die nachhaltige Zerstörung der Erde verstanden werden“ (Brenner, 2014: 151). Zehn Staaten haben bereits ein eigenes Gesetz, wonach Ecocide in Friedenszeiten unter Strafe gestellt wird, die Anerkennung auf internationaler Ebene fehlt allerdings bislang. Darunter verstehen die Staaten beispielsweise „die extensive Zerstörung von Flora und Fauna“, die „Kontaminierung der Böden und des Wassers“ oder die Verursachung von Umweltkatastrophen (Vgl. Brenner, 2014: 151).

## **5.4 Angewandte Umweltethik**

Der folgende Abschnitt beschäftigt sich mit der angewandten Umweltethik. Wie bereits bei den Definitionen erwähnt, gehört die Umweltethik zur angewandten Ethik. Sie beschäftigt sich „nicht alleine mit den theoretischen Überlegungen über ein angemessenes Handeln, sondern betrachtet dabei das Handeln im konkreten Handlungskontext“ (Brenner, 2014: 133).

Tiere sind in unserer heutigen Gesellschaft aus keinem Bereich mehr wegzudenken: als Assistenzhunde, im Rettungsdienst, Zoos, Nahrung, Haustiere, Steuereinnahmen aus der Hundehaltung. Es gibt eigentlich keinen Bereich mehr, der nicht auch von Tieren mitbestimmt wird. Die große Frage, die sich nun stellt ist, ob Tiere in die Ethik miteinzubeziehen sind. Das hängt ganz davon ab, welchem Begründungsansatz (siehe oben) man folgt.

Die Vertreter des Anthropozentrismus schließen die Tiere aus, da es ja auf die Vernunft ankomme. Während es bei Jeremy Bentham und seinem Pathozentrismus um die Leidensfähigkeit und somit auch die Leidesfähigkeit der Tiere geht. Schopenhauers Ethik des Mitleids schließt die Tiere ganz klar mit ein (Vgl. Brenner, 2014: 160f.).

„Mit Aufkommen der Industrialisierung verschlechtert sich die Situation der Tiere“ (Brenner, 2014: 162). Massentierhaltungen, -schlachtungen und Tierversuchspraxis entstehen (Vgl. Brenner, 2014: 162). Bis heute hat sich die Position der Tiere zwar etwas verbessert und sie sind rechtlich geschützt. Es wird klargestellt, dass Tiere keine Sache sind (Vgl. BGB §285a) und das Quälen und Verletzen von Tieren wird

bestraft (Vgl. StGB § 222). Dennoch gibt es nicht artgerechte Tierhaltung, Tierversuche, Tiere in Gefangenschaft und die Tötungen von Tieren (Vgl. Brenner, 2014: 188ff.).

Die Pflanzenethik kann mit der Ethik der Tiere nicht verglichen werden. Die Besonderheit der Pflanze liegt darin, dass sie das Licht zur Ernährung nutzen können und somit von ihrer Umgebung unabhängig sind. Ohne Pflanzen könnten keine anderen Organismen leben, was in einem auffallenden Missverhältnis zur allgemein nachrangigen Wertschätzung steht (Vgl. Brenner, 2014: 210). Oft wird den Pflanzen nicht der Wert und Respekt entgegengebracht, den sie eigentlich verdient hätten. „Pflanzen haben einen eigenen – d.h. von den Interessen der Menschen unabhängigen – Wert, ein Wohl und eine Würde“ (Brenner, 2014: 218). Somit soll sich der Mensch auch dementsprechend verhalten. Er soll die Pflanze achten und „alles unterlassen, was das Wohl und den Wert der Pflanze mindert“ (Brenner, 2014: 218).

Die einzelnen Ökosysteme zusammen bilden gemeinsam die Biosphäre (Vgl. Brenner, 2014: 221). Unter den Schutz der Biosphäre fallen der Klimaschutz, der Ressourcenschutz, der Schutz von Boden, Luft und Wasser. Mit dem Begründungsansatz des Holismus lässt sich die Biosphäre schützen: Es geht hierbei um das Ganze. „Die Biosphäre ist sowohl das Ganze aller lebendigen Prozesse, wie auch die Bedingung all' dieser Prozesse“ (Brenner, 2014: 223). Alle müssen sich anpassen, auch der Mensch, ansonsten wird der Mensch für sein Verhalten bestraft (Vgl. Brenner, 2014: 223). Somit muss sich der Mensch biosphärenadäquat verhalten, um nicht bestraft zu werden. Ein weiterer Ansatz wäre die bereits oben erwähnte Gaia-Theorie: Die Erde muss als individuelle lebendige Einheit anerkannt werden und ihre Schädigung vermieden werden. Wenn der Reichtum an Leben auf der Erde verringert wird und die Natur zerstört wird, stellt das einen Wertverlust dar und die Vielfalt der Biosphäre wird gemindert (Vgl. Brenner, 2014: 224).

## **5.5 Unternehmen und Umwelt**

Immer mehr Unternehmen stehen zu ihrer Verantwortung und nehmen Rücksicht auf die Umwelt. Doch was sind die Gründe dafür? Warum nehmen manche Unternehmen Rücksicht auf die Umwelt? Verantwortung, Gewissen oder doch nur

„Trend“?

In diesem Zusammenhang stößt man immer wieder auf die Begriffe „Corporate Social Responsibility“ und „Umweltmanagement“. Allerdings muss darauf geachtet werden, dass der Begriff „Corporate Social Responsibility“ viel mehr umfasst, als nur die Umweltverantwortung. „Corporate Social Responsibility ist ein Konzept, das den Unternehmen als Grundlage dient, auf freiwilliger Basis soziale Belange und Umweltbelange in ihre Unternehmenstätigkeit und in die Wechselbeziehungen mit den Stakeholdern zu integrieren“ (EU-Kommission, 2001: 7).

Bei Corporate Social Responsibility wird nicht nur die Umwelt angesprochen, sondern auch die Mitarbeiter und die Gesellschaft. In dieser Arbeit geht es nur um Umweltaspekte. Mittlerweile gehört der Umgang mit der Umwelt, vor allem der Umweltschutz, zu einer wichtigen Managementaufgabe in einem Unternehmen, dieser Teilbereich wird Umweltmanagement genannt. Seit den 1970 sind die Folgen des wirtschaftlichen Handelns der Unternehmen klar. Die Ressourcen sind beschränkt und die heutigen Umweltprobleme (Treibhauseffekt, Arten- und Waldsterben, Wasser- und Luftverunreinigungen...) hängen mit dem extremen Wirtschaften der Unternehmen zusammen (Vgl. Ossendot, 2002: 7).

Seit den 1980er Jahren ist Umweltschutz ein wachsender Trend, der bis heute nicht abklingt. Begriffe wie „Nachhaltigkeit“, „Bio“ und „grüne Unternehmen“ stehen an der Tagesordnung. An dieser Stelle lässt sich fragen, ob man überhaupt noch von einem Trend sprechen kann, da sich dieses Umweltbewusstsein über eine solch lange Zeit kontinuierlich aufbaut und noch immer nicht abklingt. Diese Frage kann nicht abschließend geklärt werden. Es lässt sich aber sagen, dass Umweltschutz ein höchst aktuelles Thema ist, welches alle betrifft. Ein Grund, warum Unternehmen auf ihre Umwelt achten, ist der starke Einfluss der Kunden. Wie eine Studie der Telekom Austria Group zeigt, assoziieren viele Menschen ein erfolgreiches Unternehmen mit einem verantwortungsvollen Umgang mit der Umwelt. Trotzdem fühlen sie sich zu wenig darüber informiert. Außerdem zeigen die Ergebnisse der Studie, dass viele Menschen Produkte bzw. Dienstleistungen aus moralischen Überlegungen nicht kaufen, z.B. dann wenn das Unternehmen die Umwelt schädigt (Vgl. Parguel/ Benoît-Moreau/ Larceneux, 2011: 15ff.).

Ein verantwortungsbewusster Umgang mit der Umwelt kann einem Unternehmen ein besseres Image und einen besseren Ruf einbringen. Dadurch steigt die Kundenbindung und mehr Kunden kaufen bei dem Unternehmen ein, was wiederum zu besseren Zahlen verhilft. Somit kann eine gute Nachhaltigkeitsstrategie auch eine Chance sein. Langfristig gesehen werden stärkere Umsätze auch die Arbeitsplätze sichern und eventuell sogar neue Arbeitsplätze schaffen. Dies belebt die Wirtschaft. Allerdings muss ein Unternehmen darauf achten, dass seine Handlungen mit dem was es kommuniziert übereinstimmen. „Greenwashing bezieht sich auf eine irreführende Maßnahme, bei der CSR und grünes Marketing trügerisch eingesetzt werden, um die Wahrnehmung zu fördern, dass die Produkte, Ziele und/oder Richtlinien eines Unternehmens umweltfreundlich sind“ (Parguel/ Benoît-Moreau/ Larceneux, 2011: 15ff.).

„Viele Unternehmen schmücken sich mit Hinweisen auf Nachhaltigkeit im Unternehmensleitbild“ (Stührenberg, 2008: 193). Greenwashing kann den Ruf eines Unternehmens stark schädigen, wie an den Praxisbeispielen im nächsten Abschnitt der Arbeit deutlich wird.

Meffert und Kirchgeorg haben Studien durchgeführt und diese Studien belegen, dass das primäre Ziel eines jeden Unternehmens in der „Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit und langfristigen Gewinnerzielung liegt, andere Ziele dagegen eher untergeordnet sind und in der Regel in einer Mittel-/Zweckbeziehung zu den beiden erstgenannten Zielen stehen“ (Meffert/ Kirchgeorg, 1998: 222). Ethische Ziele müssen sich (un)mittelbar positiv auswirken, z.B. durch zufriedene Kunden, ansonsten wollen bzw. können sich das viele Unternehmen nicht leisten (Vgl. Stührenberg, 2008: 193).

Weitere Gründe für den betrieblichen Umweltschutz: Durch Umweltschutz lassen sich Kosten einsparen. Beispielsweise lassen sich in fast allen Unternehmen die Energiekosten senken. Es gibt bereits ein paar gesetzliche Umweltvorschriften. Es lässt sich nicht abschließend klären, warum Unternehmen Rücksicht auf die Umwelt nehmen. Es gibt viele Gründe, die für einen betrieblichen Umweltschutz sprechen. Allerdings kommt es auf den Einzelfall an, welche Motive ein Unternehmen verfolgt. Verfolgt ein Unternehmen den Umweltschutz nur aus Imagegründen und um seine Zahlen zu verbessern oder aus tiefster Überzeugung? Im nächsten Abschnitt einige

Praxisbeispiele näher untersucht.

## **5.6 Praxisbeispiele für unternehmerisches Umweltverhalten**

Im Fokus stehen nachfolgend nun Unternehmen, die verantwortungsvoll mit ihrer Umwelt umgehen und danach werden noch Unternehmen erwähnt, die sich ihrer Verantwortung nicht wirklich bewusst sind. Die Informationen werden hauptsächlich von den unternehmenseigenen Homepages bezogen.

### **5.6.1 Positive Beispiele**

Als erstes positives Beispiel ist die Robert Bosch GmbH zu nennen. Diese wurde 1886 von Robert Bosch gegründet. Mittlerweile ist die Bosch GmbH ein international agierendes Unternehmen, welches in mehreren Branchen tätig ist. Sie ist ein führender Automobilzulieferer und Hersteller von Elektrogeräten, auch Haushaltsgeräte. Industrie-, Gebäude- und Solartechnik gehören ebenfalls zu den Tätigkeitsfeldern.

Das Besondere an der Bosch GmbH ist, dass sie sich sehr für ihre Umwelt, die Gesellschaft und ihre Mitarbeiter engagiert. „Nachhaltigkeit bedeutet für die Bosch-Gruppe, den langfristigen Unternehmenserfolg zu sichern und gleichzeitig die natürlichen Lebensgrundlagen zu schützen“ (Bosch, 2018). Auf der Homepage der Bosch GmbH gibt es sogar einen Nachhaltigkeitsblog.

Mit Wirkung vom 1. Januar 2016 traten die Sustainable Development Goals (SDG) der Vereinten Nationen in Kraft. Sie sollen auch in der Wirtschaft Beachtung finden. Die Bosch GmbH hat in ihrem Nachhaltigkeitsbericht 2016 darauf Bezug genommen und einzelne Maßnahmen angeordnet. 11 UN-Ziele wurden genauer definiert. Ein solches Ziel bezieht sich z.B. auf das Klima. Die Bosch GmbH will Abgase, den CO<sub>2</sub>-Verbrauch und den Stromverbrauch reduzieren, Müll und Abfälle recyceln, uvm. Es wurden eigens dafür Energiebeauftragte eingestellt. 2016 wurde bereits ein Etappenziel erreicht: 30,6% weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen im Vergleich zu 2007.

„Die Robert Bosch GmbH bietet ökologisch innovative Produkte (etwa Bosch Solar-Energy) an und nimmt die Themen Umweltschutz und Energieeinsparungen auch an Betriebsstandorten ernst. (...) Es gibt einen Nachhaltigkeitsbeauftragten, ein CSR Board und Schulungen zum Thema Nachhaltigkeit“ (Zappella-Kindel/ Kindel, 2011:

315).

Ein zweites positives Beispiel ist die Bellaflora Gartencenter GesmbH. Dabei handelt es sich um eine Gartenfachmarktkette, die nur in Österreich tätig ist. Sie wurde 1978 gegründet. Der Hauptsitz befindet sich in Leonding. Wahrscheinlich kennt jeder die eingängige Fernsehwerbung von Bellaflora: Bellaflora – die grüne Nummer eins. Bereits in der Werbung weisen sie auf ihre grüne Seite hin. Zu Recht wie auch die Jury des TrigOS Preises 2016 bestätigte. Der TrigOS Österreich ist eine Auszeichnung für Corporate Social Responsibility, für nachhaltiges Wirtschaften. Bewertet wird sowohl der soziale als auch der ökologische Bereich. Dieser Preis wurde 2016 dem Unternehmen Bellaflora für ganzheitliches CSR Management übergeben. Bellaflora arbeitet mit der Natur, somit ist ihnen Umweltschutz sehr wichtig. Sie setzen auf Ökostrom, wollen den Abfall und den Wasserverbrauch reduzieren. Ein besonderes Anliegen ist auch der Schutz der Moore. Aus den Mooren wird Torf gewonnen, dieser ist in vielen gewöhnlichen Erden drinnen. Bellaflora will in Zukunft nur noch torffreie Erde anbieten. „Niemand ist eine Insel. Was wir tun oder was wir nicht tun, hat letztlich Einfluss auf unsere Gesellschaft“ (Bellaflora, 2018).

Ein drittes Positivbeispiel ist H&M, ein internationales Textilhandelsunternehmen mit Hauptsitz in Stockholm. Das Unternehmen wurde 1947 gegründet. Auf der Homepage von H&M wird starkes Marketing mit Begriffen wie „doing good“, „sustainability“ und „recycling“ betrieben. Mit dem Nachhaltigkeitsbericht 2016 werden große Ziele gesetzt:

- Bis 2040 will das Unternehmen klimapositiv werden (CO<sub>2</sub> Ausstoß reduzieren, 100% erneuerbare Energien verwenden,...)
- Bis 2030 nachhaltige bzw. recycelte Materialien verwenden (ausschließlich recycelte Baumwolle, nachhaltig gewonnene Daunen,...)

H&M startete auch eine Kampagne zum Recycling von Kleidungsstücken: Jeder Kunde soll seine Kleidung, die er nicht mehr braucht, in den Laden mitnehmen, dort zurückgeben und erhält dafür Rabatt auf seinen Einkauf. H&M möchte diese zurückgebrachte Kleidung recyceln.

Weitere Unternehmen, die ebenfalls auf die Umwelt Acht geben, sind Ja! Natürlich,

Murauer Bier, Zotter, Toni's Freilandeier, Canon, Honda, DM, Baumax, Tchibo, Honda, Rewe International AG, Philips, Spar. Darauf wird allerdings nicht näher eingegangen, es folgen die Negativbeispiele.

### **5.6.2 Negative Beispiele**

Ein erstes Negativbeispiel ist BP. BP ist ein international tätiges Mineralölunternehmen, welches 1924 gegründet wurde. BP hat jahrelang an seinem Image als grünes Unternehmen gearbeitet. 2002 änderten sie das Logo auf grüne Farben mit einer Art Sonne oder Sonnenblume. Sie wollten nicht das Image als schmutzige, schwarze Umweltverschmutzer wie man es ursprünglich von einem Mineralölunternehmen kennt. Mit dem Untergang seiner Ölplattform Deepwater Horizon 2010 geriet das Image als grünes Unternehmen ins Wanken. BP hat nicht nur für den Unfall Kritik geerntet, sondern vor allem dafür wie sie damit umgegangen sind (Vgl. Janssen/Sen/Bhattacharya, 2014: 184).

BP hat beispielsweise Suchmaschinentreffer gekauft umso den Imageverlust vorzubeugen. Die rechtlichen Konsequenzen sind ebenfalls nicht unerheblich-Strafen in Milliardenhöhe. Bis heute, 7 Jahre nach dem Unglück, spürt BP die Auswirkungen des Skandals noch. Das Vertrauen vieler Kunden scheint unwiederbringlich verloren.

Ein zweites Negativbeispiel ist VW. Seit dem 18. September 2015, dem Beginn des VW-Abgasskandals, steckt VW in einer tiefen Krise. 2014 belegte der deutsche Automobilhersteller den 16. Platz der „best global green brands“. Aussagen wie „(..) most sustainable manufacturer“ und „By 2018 the Volkswagen Group aims to be the world's most successful, fascinating and sustainable automaker“ standen an der Tagesordnung (Vgl. Siano/ Vollero/ Conte/ Amabile, 2017: 32).

“The Volkswagen Group has again been listed as the most sustainable automaker in the world's leading sustainability ranking“ (Dow Jones Sustainability Index) hieß es am 11. September 2015, nur eine Woche vor dem Auffliegen des großen Skandals: VW hat eine Software bei ihren Dieselfahrzeugen installiert, die erkennt sobald die Autos auf einem Prüfstand stehen, um viel niedrigere Abgaswerte vorzutäuschen (Vgl. Siano/ Vollero/ Conte/ Amabile, 2017: 29). Diese Software ist in Amerika verboten, VW wollte damit Normen umgehen. Durch diesen Skandal wurde das Vertrauen in die Marke VW und der Ruf des Unternehmens enorm und nachhaltig

geschädigt. VW hat dadurch viele Kunden verloren, wie sich in den Umsatzeinbußen von 2016 zeigt und es wird noch ein langer Weg werden, das Image des Unternehmens wieder herzustellen.

## **5.7 Wirtschaftsethische Aspekte nachhaltiger Geldanlagen**

Im Rahmen der Nachhaltigkeitsdebatte lassen sich zwei Dimensionen der Gerechtigkeit ausmachen: Als erstes ist hier die intergenerationale Gerechtigkeit zu nennen. In dieser Dimension geht es darum, dass die vorhandenen Ressourcen so verteilt werden, dass alle Generationen einen gerechten Anteil daran erhalten. Als zweites zu nennen ist die intragenerationale Gerechtigkeit. In dieser Dimension geht es darum, dass sie vorhandenen Ressourcen so verteilt werden, dass innerhalb einer Generation alle einen gerechten Anteil daran erhalten (Vgl. Grunwald/Kopfmüller 2012: 31 ff.).

Seit der Jahrtausendwende kommt es zu vermehrt auftretenden Krisen, die nach Meinung mancher Autoren zusammenhängen und als so genannte „Metakrise“ zu verstehen sind (Vgl. Leggewie/Welzer 2011: 13). Teil dieser Metakrise ist auch immer das Risiko, dass es zu einem Kollaps kommt (vgl. Diamond 2006; Heinberg 2008). Bereits für Ulrich Beck war die Nachhaltigkeit ein sinnvolles Konzept, um dieses Risiko, das er in einer Reihe von Zivilisationsrisiken der Moderne eingeordnet sah, zu bewältigen (Vgl. Beck 1986).

Mit dem Konzept der Nachhaltigkeit lässt sich auf jeden Fall Suffizienz erreichen und zukunftsfähige Lebensstile lassen sich darauf gründen. Was jedoch ganz praktisch unter Nachhaltigkeit verstanden wird, kann sehr unterschiedlich sein und es gibt mittlerweile die unterschiedlichsten Nachhaltigkeitsdefinitionen, die miteinander in Konkurrenz stehen. Dazu gehört es auch, dass es viele Konzepte gibt, wie Nachhaltigkeit zu systematisieren ist. Eines dieser Konzepte, das wohl als das prominenteste unter ihnen gilt, ist die Differenzierung zwischen starker Nachhaltigkeit und schwacher Nachhaltigkeit. Bei der starken Nachhaltigkeit geht es darum, dass die Grenzen des Wachstums erreicht sind und es nur durch einen materiellen Verzicht möglich ist, den Wohlstand zu erhalten. Der Fortschritt wird hier pessimistisch gesehen und es wird davon ausgegangen, dass auch neue Technologien nicht in der Lage sein werden, die Grenzen des Wachstums zu

verschieben. Die schwache Nachhaltigkeit ist im Gegensatz dazu fortschrittsoptimistisch ausgerichtet. Hierbei wird davon ausgegangen, dass soziale, ökonomische und technische Innovationen sehr wohl dazu in der Lage sein können, das Problem der Ressourcenverteilung zu lösen (vgl. Kraemer 2008: 18 ff., Huber 2011: 157 f.).

In diesem Sinne kann das bedingungslose Grundeinkommen, das in dieser Arbeit thematisiert wird, als Element der schwachen Nachhaltigkeit verstanden werden, denn wie noch zu zeigen sein wird setzt dieses Instrument darauf, durch eine innovative Umverteilung mehr Wohlstand für alle zu erreichen und auf diese Weise zu einer größeren Suffizienz beizutragen und zukunftsfähige Lebensstile zu gestalten. Im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit fällt auch immer das Schlagwort der „Postwachstumsgesellschaft“. Wie der Begriff bereits andeutet, ist damit eine Gesellschaft gemeint, die darauf angewiesen ist, ihre eigene Reproduktion in einem Umfeld zu leisten, das durch einen Mangel an natürlichen Ressourcen geprägt ist, wodurch ein wirtschaftliches Wachstum nicht mehr möglich ist. Daraus ergeben sich nicht nur ökonomische Herausforderungen, sondern auch ganz konkrete Anforderungen an die Gesellschaft. Mit der Postwachstumsgesellschaft ist deshalb auch immer die Frage danach verbunden, ob und wie die Generierung von Wohlstand möglich ist, wenn kein wirtschaftliches Wachstum mehr stattfindet (vgl. Blaschke 2008: 105ff.).

### **5.7.1 Nachhaltige Geldanlagen**

Socially Responsible Investments sind Geldanlagen, die herkömmliche Entscheidungskriterien wie Risiko, Rendite und Liquidierbarkeit um den Faktor der ethischen Wertvorstellung ergänzen (Vgl. Ufgang 2009). Basierend auf dem Drei-Säulen-Modell werden die Vorstellungen von Investments um die ökologische und soziale Perspektive ergänzt, wobei die ökonomische Perspektive weiterhin eine gleichgewichtige Rolle spielt. In der deutschsprachigen Literatur hat sich zunehmend der Begriff von ethischen Investments etabliert. Die eigentliche Idee stammt aus dem 18. Jahrhundert und wurde von kirchlicher Seite geprägt (Vgl. Stoll 2001).

John Wesley, ein englischer Erweckungsprediger und Begründer der

methodistischen Bewegung, entwickelte die Idee, kirchliche Investitionen in ethisch unverantwortlichen Wirtschaftssektoren wie Sklavenhandel oder Waffenproduktion auszuschließen, da diese nicht den moralischen Werten des Glaubens entsprechen haben (Vgl. Louche/ Arenas/ Van Cranenburgh 2012).

Diese Grundvorstellung entwickelte sich weiter und wird heute bei ethischen Banken in Form von verschriftlichen Wertvorstellungen operationalisierbar fixiert. Ein wesentlicher Treiber für die Nachfrage nach sozialen Investments war die Finanzkrise im Jahr 2008 (Vgl. Schneeweiß 2010). Ein weiterer Treiber der Finanzkrise war die reine Renditeorientierung von Investments, die auch bei Managern falsche Belohnungsanreize gesetzt hat. Die Folge ist ein öffentlich geschwächtes Vertrauen in die Finanzinstitutionen. Socially Responsible Investments berücksichtigen hingegen mehrere Faktoren und beugen somit auch Fehlallokationen, die in der Finanzbranche aufgetreten sind, vor (Vgl. Schneeweiß 2011).

Entscheidende Determinanten für soziale Investments sind neben der primär ethischen Fragestellung weiterhin die Renditeerwartung, das Investitionsvolumina, der Anlagehorizont, die gesetzlichen Regularien sowie das Risikoprofil des Kunden. Dies soll auch einen ressourceneffizienten Einsatz der Investitionsmittel fördern.

Die Idee von Social Investing nach LOHAS ist, dass sich Menschen in einer Gruppe zusammenschließen, um so Investitionsvolumina generieren zu können die bei Einzelspenden nicht möglich wären. Dieser Begriff ist damit klar vom Socially Responsible Investing abzugrenzen, da es sich hierbei um kleine Gruppierungen handelt die gemeinsam investieren wollen. Zu möglichen Investitionszielen gehören erneuerbare Energieerzeugung, Klimaschutz, Gesundheitswesen, biologische und nachhaltige Landwirtschaft, Wasserwirtschaft oder alternative Antriebstechniken. Die Unternehmen und Projekte sollen ihre Produkte nachhaltig und innovativ gestalten. So soll auch die Qualität der Produkte den Nachhaltigkeitskriterien, wie eine nutzungseffiziente Lebensdauer, Produktsicherheit, Recyclingfähigkeit oder die Verwendung von nachhaltigen Rohstoffen, entsprechen. Die Produktions- und Arbeitsbedingungen müssen ebenfalls nachhaltig gestaltet sein und die Wertevorstellungen des Unternehmens müssen mit denen der Investoren übereinstimmen. Beispiele für Werte der Investoren sind Fairness, Solidarität,

Ehrlichkeit, Authentizität, Ästhetik, Ressourcengerechtigkeit oder Chancengleichheit (Vgl. Domini 2001).

### **5.7.2 Zielgruppe nachhaltiger Geldanlagen**

Im Rahmen von Marktforschungsuntersuchen konnte für nachhaltige Geldanlagen ein spezieller Kundentypus identifiziert werden, der diese Produkte vorrangig nachfragt. Hierbei handelt es sich vor allem um Anleger, die den Lifestyle of Health and Sustainability (LOHAS) konsequent verfolgen (Vgl. Schäfer 2009: 5). LOHAS kann übersetzt als ein von Gesundheit und Nachhaltigkeit geprägter Lebensstil verstanden werden. Im Mittelpunkt dieses Lebensstils stehen nachhaltiges Handeln und nachhaltiger Konsum. Unter LOHAS werden Menschen aus allen Lebenslagen und gesellschaftlichen Schichten zusammengefasst, die ihre Lebensweise auf Nachhaltigkeit und Gesundheit ausrichten ohne dabei auf Komfort und Annehmlichkeiten verzichten zu müssen (Vgl. Köhn-Ladenburger 2013: 2).

LOHAS markiert damit einen Lebensstil bzw. Konsumententyp, der sich an Nachhaltigkeit und Gesundheit orientiert. Zahlreiche Institute haben in der Vergangenheit versucht LOHAS als Zielgruppe einzugrenzen, um dieses Wissen für eine zielgerichtete Kundenansprache zu nutzen. Die Studien zeigen allerdings, dass LOHAS als Zielgruppe nicht einfach zu erfassen ist. So wird eine exakte Abgrenzung u. a. dadurch erschwert, dass sich die Zielgruppe insbesondere nach soziodemographischen Aspekten schwer klassifizieren lässt. Eine eindeutige, valide und prägnante Definition der Zielgruppe LOHAS ist aufgrund ihrer Komplexität an dieser Stelle somit nicht möglich (Vgl. Rössler/ Brenken 2011: 17 f.).

Aus Anbietersicht stellt LOHAS demnach lediglich eine Hilfsgröße zur Beurteilung der Chancen und Risiken nachhaltiger Geldanlagen dar. Um das Potenzial für sozialökologische Anlageprodukte zu messen, bietet es sich daher an, einen unmittelbar am Bankgeschäft anknüpfenden Ansatz zu nutzen, z. B. über ausführliche Kundenbefragungen (Vgl. Hoyer/ Jauernig 2014: 611). Eine vielbeachtete empirische Untersuchung des Forschungsinstituts IMUG aus Hannover aus dem Jahr 2004, deren Ergebnisse auch von aktuelleren Studien i. W. bestätigt werden, folgt diesem Ansatz. Demnach existieren in Deutschland grundsätzlich drei Anlegergruppen, die nachhaltigen Geldanlagen eine hohe Attraktivität beimessen (Vgl. Schäfer 2009: 5).

Die Kernzielgruppen umfassen in Summe rund 25 Prozent aller Aktien- und Fondsinvestoren. Insbesondere im Hinblick auf die langfristige Marktentwicklung sind allerdings auch andere Kundensegmente von Interesse. So kommen auch Anleger, die bisher noch keine Fonds oder Aktien besitzen grundsätzlich als Zielgruppe in Frage. Schließlich messen rund 30 Prozent dieser Kundengruppe nachhaltigen Geldanlagen eine hohe Attraktivität zu (Vgl. Riedel 2008: 15).

Vergleichbare Untersuchungen haben allerdings jüngst gezeigt, dass auch die Unterteilung in lediglich zwei grundlegende Teilzielgruppen möglich ist. Differenziert wird dann in sozial-ökologische Anleger, die sich durch einen hohen Anteil nachhaltig angelegten Vermögens von bis zu 100 Prozent auszeichnen, und nachhaltigkeitsorientierten Investoren, bei denen der moderate Stellenwert sozial-ökologischer Aspekte durch einen spürbar geringeren Anteil nachhaltig angelegten Vermögens deutlich wird (Vgl. Hoyer/ Jauernig (2014): 612 f.).

### **5.7.3 Markt nachhaltiger Geldanlagen**

Das Marktvolumen nachhaltiger Geldanlagen in Deutschland, Österreich und der Schweiz umfasste 2016 insgesamt 134,5 Milliarden Euro. Das größte Segment bilden nach wie vor Kundeneinlagen und Eigenanlagen (38 Prozent), gefolgt von den Investmentfonds (30 Prozent). Auf das Mandatsgeschäft entfällt ein Volumen von 43,1 Milliarden Euro, während das Volumen der Investmentfonds insgesamt bei 40,6 Milliarden Euro liegt. In der Grafik unberücksichtigt sind die erfassten Asset Overlays in Höhe von 2,46 Billionen Euro, bei denen in der Regel lediglich ein einzelnes Ausschlusskriterium auf das Gesamtvermögen oder Teile eines Vermögens angewendet wird. Diese Anlagevermögen werden demzufolge nicht als nachhaltige Geldanlage eingestuft, sondern der breiteren Kategorie der verantwortlichen Investments zugerechnet. Nichtsdestotrotz sei an dieser Stelle erwähnt, dass unter Berücksichtigung von Doppelzählungen sich die nachhaltigen Geldanlagen und die Asset Overlays insgesamt auf 2,54 Billionen Euro summieren. Diese Zahl kann als das Marktvolumen der nachhaltigen und verantwortlichen Geldanlagen in Deutschland, Österreich und der Schweiz interpretiert werden (Vgl. Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V. 2017: 13).

Die letzten Daten für den europäischen Markt stammen aus dem Jahr 2016 und wurden vom European Sustainable Investment Forum erhoben. Danach beläuft sich

das Marktvolumen der nachhaltigen und verantwortlichen Investments in Europa auf rund 6,76 Billionen Euro. Hinsichtlich der zugrundeliegenden Anlagestrategien dominieren eindeutig Ausschlusskriterien, die insgesamt bei einem Anlagevolumen von ca. 3,83 Billionen Euro zum Einsatz kommen (Vgl. European Sustainable Investment Forum 2017: 63).

In Bezug auf die Kapitalallokation bilden Anleihen mit einem Anteil von 51 Prozent die wichtigste Anlageklasse. Aktien belegen mit einem Anteil von 33 Prozent den zweiten Platz. Alternative Assets, wie beispielsweise Hedgefonds oder Beteiligungskapital, sowie liquide Geldmarktanlagen spielen mit einem Anteil von 9 Prozent bzw. 7 Prozent dagegen lediglich eine untergeordnete Rolle (Vgl. European Sustainable Investment Forum 2017: 25).

Das weltweite Marktvolumen nachhaltiger Geldanlagen wird von der Global Sustainable Investment Alliance im Jahr 2011 auf rund 13,57 Billionen US-Dollar geschätzt. Davon entfallen 64,5 Prozent auf Europa und 27,6 Prozent auf die USA. Mit vergleichsweise großem Abstand folgen Kanada (4,3 Prozent), Afrika (1,7 Prozent), Australien & Neuseeland (1,3 Prozent) und Asien (0,6 Prozent) (Vgl. Global Sustainable Investment Alliance 2017: 9 f.). Global betrachtet basieren die meistgenutzten nachhaltigen Anlagestrategien auf Ausschlusskriterien und der sogenannten ESG-Integration, also der Beachtung von Umwelt-, Sozial-, und Unternehmensführungsaspekten in Titelanalyse und Portfoliomanagement. Auf dem dritten Platz folgt aktives Aktionärstum (Vgl. Global Sustainable Investment Alliance 2017: 11 f.).

Zu den bedeutendsten Marktteilnehmern am Markt für nachhaltige Geldanlagen auf der Nachfrageseite zählen institutionelle Investoren, wie z. B. Versicherungen, Pensionskassen, Stiftungen und kirchliche Einrichtungen. Sie dominieren den europäischen Markt mit einem Anteil von 94 Prozent im Jahr 2011 deutlich. Somit entfallen lediglich 6 Prozent auf Privatanleger (Vgl. European Sustainable Investment Forum 2017: 25). Dies deckt sich zwar grundsätzlich mit dem Markt in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf dem ebenfalls institutionelle Anleger überwiegen, allerdings ist der Anteil der Privatanleger in diesen Ländern im europäischen Vergleich signifikant hoch (Vgl. Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V. 2017: 16 f.).

Der europäische Markt für nachhaltige Geldanlagen ist in den letzten Jahren durch ein starkes Marktwachstum geprägt. Zwischen 2005 und 2016 hat sich z. B. das in nachhaltigen Themenfonds investierte Kapital von 6,9 Milliarden Euro auf rund 48,1 Milliarden Euro nahezu versiebenfacht. Nachhaltige Anlageprodukte, bei denen Ausschlusskriterien zum Einsatz kommen, konnten ihr Anlagevolumen im selben Zeitraum sogar mehr als verzehnfachen, nämlich von 335,5 Milliarden Euro im Jahr 2005 auf 3,83 Billionen Euro im Jahr 2016. Einen vergleichbaren Zuwachs konnten solche Investments verzeichnen, die bei ihrer Analyse explizit ESG-Kriterien integrieren. Das ausstehende Anlagevolumen in diesem Segment stieg von 639,1 Milliarden Euro im Jahr 2005 auf 3,2 Billionen Euro im Jahr 2016. Bei Produkten, die den Best-in-Class-Ansatz verfolgen, konnte das Anlagevolumen ebenfalls kontinuierlich ausgebaut werden. Nach 57,8 Milliarden Euro in 2005, lag es in 2016 bereits bei 283,2 Milliarden Euro (Vgl. European Sustainable Investment Forum 2017: 13 ff.).

In allen Segmenten konnten zwischen 2009 und 2016 überdurchschnittliche jährliche Wachstumsraten erzielt werden. Produkte mit Ausschlusskriterien erreichten 47,9 Prozent, gefolgt von Best-in-Class-Anlagen mit 45,9 Prozent sowie nachhaltige Themenfonds mit 37,7 Prozent. Die Wachstumsrate bei Anlageprodukten mit ESG-Integration belief sich dagegen lediglich auf 6,8%, war damit aber immer noch relativ hoch. Schließlich konnte im Vergleichszeitraum das verwaltete Vermögen in Europa insgesamt nur einen Zuwachs von 3,8 Prozent verzeichnen (Vgl. European Sustainable Investment Forum 2017: 26).

In Deutschland konnte der Markt für nachhaltige Anlageprodukte ebenfalls stetig zulegen, so auch im Jahr 2016. Im Vergleich zum Vorjahr ist das Marktvolumen um 6,6 Milliarden Euro oder 9 Prozent auf 79,9 Milliarden Euro angestiegen. Wesentliche Wachstumstreiber sind Publikumsfonds und das Mandatsgeschäft (Vgl. Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V. 2017: 19 f.).

Die Investmentfonds und Mandate haben sich in ihrem Volumen 2016 im Vergleich zum Vorjahr deutlich steigern können. So lag der Gesamtwert bei 30,9 Milliarden Euro, was einer Steigerung von 4,9 Milliarden Euro entspricht. Prozentual liegt der Zuwachs bei 19 Prozent, was eine Fortschreibung des hohen Marktwachstums in den zurückliegenden Jahren bedeutet. Investmentfonds haben mit einem Plus von

25 Prozent besonders stark zugelegt. Trotzdem hat das Mandatsgeschäft, das ein Volumen von 18,2 Milliarden Euro umfasst, immer noch den größeren Marktanteil. Seit 2005 kann eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 26 Prozent verzeichnet werden. In Relation zum Gesamtmarkt der Publikumsfonds und Mandate, der 2016 um lediglich 3,3 Prozent auf 2.105 Milliarden Euro angewachsen ist, konnten Nachhaltige Geldanlagen nichtsdestotrotz überdurchschnittlich hinzugewinnen. Der Anteil am Gesamtmarkt hat sich damit um 0,2 Prozentpunkte erhöht und liegt nun bei 1,5 Prozent (Vgl. Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V. 2017: 20).

Der Aufwärtstrend bei nachhaltigen Geldanlagen dürfte intakt bleiben. Für die nächsten drei Jahre wird im Durchschnitt ein Wachstum in Höhe von 35 Prozent prognostiziert. Wie in den Vorjahren gehen Finanzmarktakteure mehrheitlich davon aus, dass die Nachfrage der institutionellen Anleger weiterhin Motor des Wachstums bleibt. Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen gelten als zweitwichtigster Wachstumsfaktor, gefolgt vom zunehmenden Handlungsdruck, den z. B. Medien, Nichtregierungsorganisationen oder Gewerkschaften ausüben können. Mit Blick auf die nächsten zehn Jahre wird grundsätzlich eine gleichbleibende positive Marktentwicklung erwartet. Finanz- und Nachhaltigkeitsanalysen werden voraussichtlich zumindest teilweise miteinander verschmelzen und sich infolgedessen die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien als Standard durchsetzen. Obwohl Privatanleger zurzeit lediglich eine untergeordnete Rolle auf dem nachhaltigen Anlagemarkt spielen, werden sie mittel- bis langfristig ebenfalls darüber entscheiden, ob sich die Erfolgsstory der nachhaltigen Geldanlagen fortsetzen kann. Dies wird insbesondere davon abhängen, inwieweit sich Produkthanbieter in Zukunft für einen stärkeren Bekanntheitsgrad von nachhaltigen Investments einsetzen (Vgl. Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V. 2017: 25).

Der Markt für nachhaltige Geldanlagen in Deutschland ist mit einem Anteil von unter zwei Prozent am professionell verwalteten Anlagevermögen nach wie vor klein und das bereits über einen längeren Zeithorizont. Hierüber dürfen auch zweistellige Wachstumsraten nicht hinwegtäuschen. Besonders im Vergleich mit dem europäischen Ausland und den USA wird die geringe Bedeutung des deutschen Marktes sichtbar. Hier sind schließlich bereits seit Jahren häufig zweistellige Marktanteilsquoten die Regel (Vgl. Schäfer 2009: 1).

Allerdings bilden Investmentfonds die Mehrheit unter den nachhaltigen Anlagen. Auf dieses Produktsegment entfällt in Deutschland der höchste Anteil der Vermarktung. Neben den genannten Banken sind hier ebenfalls Schweizer Kreditinstitute am deutschen Markt aktiv. Mittlerweile sind jedoch bei allen Privat- und Großbanken, Sparkassen und Genossenschaften nachhaltige Anlageprodukte auf Nachfrage erhältlich. Insbesondere institutionelle Investoren können darüber hinaus Kreditinstitute mit der Vermögensverwaltung unter Berücksichtigung ethischer, sozialer und ökologischer Anlagekriterien mandatieren. Heutzutage besteht im deutschen Markt für nachhaltige Geldanlagen somit eine Vielzahl von Produkten und Anbietergruppen, die u. a. zu besonderen Positionierungen einzelner Institute innerhalb der Wertschöpfungskette nachhaltiger Investments geführt haben (Vgl. Schäfer 2009: 2 f.).

Das vielfältige Produktangebot umfasst allerdings auch Anlageinstrumente, die für die breite Masse der Privatinvestoren in der Regel zu komplex und intransparent sind. Hierzu zählen vor allem nicht börsennotierte Produkte, wie beispielsweise Mikrofinanzfonds, nachhaltige Immobilienfonds oder Holz- und Waldfonds (Vgl. Schäfer 2009: 11).

Der Markt für nachhaltige Geldanlagen leidet bereits unter einem Defizit an Transparenz. Da neuen Produkten keine hohe Seriosität zugesprochen wird, werden sie zunehmend skeptisch wahrgenommen. Durch die neu auf den Markt tretenden Angebote besteht folglich die Gefahr, dass das aktuell noch hohe Marktvertrauen zunehmend erschüttert wird. Maßnahmen zur Vertrauensbildung und zur Erhöhung der Transparenz erscheinen somit sinnvoll (Vgl. Klasen/ Röder 2009: 40 f.). Hierzu zählen etwa Qualitätsauszeichnungen, die der Reduktion einer komplexen Qualität auf eine stark verkürzte Aussage dienen und auf diese Art den Informationsaufwand aus Kundensicht signifikant senken. Im Gegensatz zu anderen Produkten bzw. Branchen existieren bei nachhaltigen Geldanlagen bislang allerdings keinerlei vertrauens- und glaubwürdigkeitsunterstützende Maßnahmen, z. B. in Form von Gütesiegeln oder Labels (Vgl. Schäfer 2009: 14).

Der Markt wird ungeachtet dessen keiner speziellen Regulierung unterworfen, d. h. es bestehen über die üblichen für alle Anlageklassen und Finanzdienstleister bestehenden Vorgaben keine weiteren gesetzlichen Vorschriften. Seitens des

deutschen Gesetzgebers werden demnach keine Impulse zum Aufbau des nachhaltigen Anlagemarkts gesetzt. Dies steht im Kontrast zu anderen Ländern, wie z. B. Großbritannien, Frankreich oder Schweden, in denen sehr strenge gesetzliche Vorgaben existieren und hohe Strafen bei Zuwiderhandlungen drohen (Vgl. Schäfer 2009: 7).

Nicht unerwähnt bleiben sollte, dass im deutschen Markt für nachhaltige Geldanlagen durchaus auch noch Defizite in Bezug auf das Produktspektrum bestehen. So bilden etwa Kapitallebens- und Rentenversicherungen, die Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen, eher die Ausnahme. Zudem mangelt es beispielsweise an einem breiteren Angebot aus dem Immobilienbereich sowie an festverzinslichen Anlageformen (Vgl. Schäfer 2009: 10 f.).

#### **5.7.4 Anlageformen**

Bei einem Investmentzertifikat handelt es sich um einen Anteilschein an einem Fonds, der ein Wertpapier- oder ein Immobilienfonds sein kann. Für den Zertifikatinhaber bedeutet das Zertifikat den verbrieften Anspruch auf einen Teil des Vermögens, das durch den Fond verwaltet wird. Seitens der emittierenden Fondsgesellschaft besteht die Verpflichtung zur Rücknahme der Investmentzertifikate. Die Anleger eines Fonds erhalten zur Dokumentation ihrer Anlage das Investmentzertifikat automatisch übermittelt, was mittlerweile nicht mehr physisch geschieht, sondern elektronisch bei einer Bank gespeichert wird. Wie viele Investmentzertifikate ein Anleger besitzt kann von diesem jederzeit in seinem Aktiendepot eingesehen werden (Vgl. Börner/ Büschgen 2003: 122).

Ein Investmentzertifikat gewährt seinem Inhaber verschiedene Rechte. Ein erstes Recht ist die Beteiligung an den Vermögen, für das der Emittent den Fonds aufgelegt hat. Das zweite Recht betrifft den Erhalt einer Dividende, wenn der Fonds, für den das Investmentzertifikat ausgegeben worden ist, eine Bar-Ausschüttung dieser vornimmt. Wenn stattdessen eine Thesaurierung stattfindet, wird der Inhaber hieran ebenfalls beteiligt (Vgl. Klug 2004: 7-8). Der Inhaber eines Investmentzertifikats hat schließlich auch das Recht, das Zertifikat garantiert wieder an die Investmentgesellschaft zu verkaufen und es darüber hinaus auch an der Börse zu veräußern, wenn ein entsprechender Abnehmer gefunden werden kann. In einem Investmentfonds sind im Unterschied zu dem noch näher zu thematisierenden

Immobilienfonds verschiedene Wertpapiere enthalten, die ein breites Investitionsportfolio abdecken. Dies ist zumindest in Deutschland gesetzlich so vorgeschrieben und soll sicherstellen, dass eine ausreichende Diversifikation des Vermögens der Anleger stattfindet. Welche Schwerpunkte bei dieser Diversifikation gesetzt werden, bleibt aber der emittierenden Fondsgesellschaft überlassen. Welchen Wert ein Investmentzertifikat hat, entscheidet sich deshalb anhand der Wertentwicklung der Finanzprodukte, die in einem Fonds enthalten sind, wodurch eine Wertsteigerung nicht garantiert werden kann. Welchen Wert ein Investmentzertifikat hat, wird täglich neu bestimmt, worauf seitens der Fondsgesellschaft aber kein Einfluss besteht. Zwischen dem Fondvermögen und dem Unternehmensvermögen einer Fondsgesellschaft gibt es eine strikte Trennung, wodurch sichergestellt ist, dass die Inhaber von Investmentzertifikaten bei einer Insolvenz der Fondsgesellschaft nicht durch die Gläubiger belangt werden können (Vgl. Börner/ Büschgen 2003: 122).

Investmentzertifikate haben bei Immobilienfonds eine wichtige Bedeutung, denn über die Ausgabe der Zertifikate beschaffen sich die Fonds Kapital zur Investition in Immobilien. Dabei ist jedoch zwischen offenen und geschlossenen Immobilienfonds zu unterscheiden. Bei letzteren handelt es sich um eine Gesellschaft, die den geschäftlichen Zweck verfolgt, eine oder mehrere Immobilien zu errichten, zu erwerben und zu verwalten. Dabei steht das Investitionsvolumen von vornherein fest, da dieses aus der benötigten Kapital resultiert. Das Investitionsziel von geschlossenen Immobilienfonds sind neben Gewerbe- und Wohnimmobilien beispielsweise auch Hotels oder Senioreneinrichtungen (Vgl. Pelikan 2007: 49). Zur Gewinnung von Kapital werden Investmentzertifikate zur Zeichnung angeboten, die Investoren für einen bestimmten Stückpreis erwerben können. Wenn die benötigte Investitionssumme erreicht wird, dann wird der Fonds gemäß seinem Namen geschlossen und es ist für weitere Investoren nicht möglich, noch Anteile zu erwerben (Vgl. Bullinger 2001: 764).

Wenn die zuvor festgelegte Laufzeit eines geschlossenen Immobilienfonds erreicht ist, dann wird dieser liquidiert. Ein wesentliches Kennzeichen eines geschlossenen Immobilienfonds besteht darin, dass die Auflage des Fonds an die konkreten Immobilien gebunden ist, in die dann investiert wird (Vgl. Strunkheide 2004: 18). Zu unterscheiden sind hier „one-Property-Fonds“, die nur in eine Immobilie investieren

und „Multi-Property-Fonds“, bei denen in mehrere Immobilien investiert wird (Vgl. Gondring/ Lammel 2001: 777). Der Investor kann für eine festgelegte Summe Anteilscheine an dem Fonds erwerben, mit denen er sich an einem oder mehreren Immobilienprojekten beteiligt, wobei die Höhe seiner Anteile darüber entscheidet, in welchem Umfang er an den Erträgen der Fondsgesellschaft beteiligt wird (Vgl. Bartlsperger/ Boutonnet/ Loipfinger 2007: 91).

Bei der Konstruktion eines geschlossenen Immobilienfonds in der Rechtsform einer KG wird deutlich, dass außer dem Treugeber, der sich durch einen Treuhänder an der Fondsgesellschaft beteiligt, alle anderen Investoren direkt beteiligt sind. Dabei sind die Direktkommanditisten diejenigen Investoren, die sich selbst in das Handelsregister eintragen lassen. Der Fondsinitiator übernimmt die Rolle eines geschäftsführenden Kommanditisten. Der Komplementär ist eine natürliche Person (Vgl. Bartlsperger/ Boutonnet/ Loipfinger 2007: 99).

Im Unterschied zu einem geschlossenen Immobilienfonds handelt es sich bei einem offenen Immobilienfonds um ein Sondervermögen, das rechtlich unselbstständig ist und dessen Verwaltung einer treuhänderisch handelnden Kapitalanlagegesellschaft obliegt. Dabei ist die Gewinnerzielung maßgebend, wozu die Gesellschaft das Geld ihrer Investoren in verschiedene Immobilien investiert. Offene Immobilienfonds lassen sich in Immobilien-Publikumsfonds und Immobilien-Spezialfonds unterscheiden (Vgl. Klug 2004: 7-8). Der wesentliche Unterschied zwischen beiden Formen besteht darin, dass die Spezialfonds in der Regel nur für institutionelle Anleger offenstehen, während in Publikumsfonds auch Privatanleger ihr Geld investieren können (Vgl. Strunkheide 2004: 14). Die größte Anlegergruppe bilden dabei inländische Versicherungsunternehmen und Pensionskassen. Auch bei offenen Immobilienfonds erhalten die Investoren zur Dokumentation ihrer Investition ein Investmentzertifikat. Bei Spezialfonds besteht jedoch die Besonderheit, dass die Anteile nicht ohne Weiteres an die Kapitalanlagegesellschaft zurückgegeben werden können, sondern dazu deren Zustimmung erforderlich ist (Vgl. Strunkheide 2004: 14).

Vorteil bei der nachhaltigen Aktienanlage ist, dass der Investor sich genau das Unternehmen aussuchen kann, welches seine persönlichen Vorgaben, und dabei insbesondere seine Nachhaltigkeitsanforderungen erfüllt. Aktien können darüber

hinaus grundsätzlich jederzeit wieder verkauft werden, obwohl es sich bei dieser Anlageform im Regelfall um ein langfristiges Investment handelt. Das ist insbesondere dann wichtig, wenn der Anleger kurzfristig liquide Mittel benötigt oder Nachhaltigkeitsaspekte bei der Tätigkeit der Aktiengesellschaft aus Sicht des Investors nicht mehr ausreichend im Vordergrund stehen. Aktionäre haben des Weiteren die Möglichkeit direkten Einfluss auf das Unternehmensmanagement auszuüben, indem sie sich aktiv einbringen und ihre Rechte wahrnehmen. Dies umfasst auch das Recht der Teilnahme an den jährlichen Hauptversammlungen der Aktionäre, womit Stimm-, Frage- und Antragsrecht verbunden sind. Bereits dem einzelnen Aktionär ist es hier möglich, seitens des Vorstandes Aussagen auch zu strittigen Themen einzufordern. Der Einfluss der Aktionäre verstärkt sich, wenn größere Aktionärsvereinigungen ihre Vorschläge aufgreifen. Die Lenkungswirkung ist bei neu ausgegebenen Aktien besonders groß. Hier entscheidet sich nämlich häufig, ob Projekte bzw. Neugründungen von Firmen überhaupt erst realisiert werden (Vgl. Werner 2009: 134).

Die Aktienanlage gilt langfristig betrachtet zwar immer noch als eine der aussichtsreichsten Formen der Kapitalanlage, allerdings nicht ohne Risiko. Zu den zwei wesentlichen Risikofaktoren zählen das allgemeine Marktrisiko sowie das unternehmensspezifische Risiko. Beide können erheblichen Einfluss auf die Kursentwicklung der Aktie haben. Aktien bleiben somit, unabhängig von möglichen Wertsteigerungspotenzialen, ein spekulatives Investment (Vgl. Werner 2009: 136).

Um die Kategorie SRI in ihrer konkreten Umsetzung verständlicher darzustellen, folgt nun das Konzept der Green Bonds. Der Nachhaltigkeitsgedanke wurde auf den Weg und die Notwendigkeit der Finanzierung von Lösungsansätzen für gesellschaftliche und ökologische Probleme wurde zum Ausdruck gebracht. 2013 wurde in dem SRI-Markt eine Nische entdeckt und eine neue Anlageklasse, der Markt für Green Bonds, hervorgebracht (Kidney/ Boule 2015). Diese Anlageklasse kann Reibungsverluste und Transaktionskosten für verantwortlich Investierende bei gleichzeitiger Reduzierung der Kapitalkosten und Beschleunigung des Kapitalflusses verringern. Dennoch steht dieser junge Nachhaltigkeitsmarkt in dem Finanzsektor noch am Anfang und es gestaltet sich derzeit als schwierig, für umweltfreundliche und soziale Projekte Finanzmittel zu erlangen (Vgl. Wendt 2015).

Die ersten Schritte wurden im Rahmen von SRI durch Green Bonds bzw. Climate Bonds ins Leben gerufen. Diese Anlagekategorie hat sich in der jüngsten Vergangenheit als globaler Trend abgezeichnet und ihre Emission nimmt stetig zu. Neben finanziellen Profitzielen generieren Green Bonds auch eine gesellschaftliche und ökologische Wertschöpfung. In ihrem Fokus stehen insbesondere das Bevölkerungswachstum, der Klimawandel, die Ökosysteme, die Menschenrechte und der Zugang zu Nahrung (Vgl. Wendt 2015). Diese gesellschaftlichen und ökologischen Probleme bedürfen zu ihrer Lösung eines großen Kapitalvolumens, welches in der Anlageklasse der grünen Anleihen zu finden ist und durch entsprechend gelenkte Kapitalflüsse gedeckt werden kann (Vgl. Kidney/ Boule 2016). Der folgende Abschnitt erläutert die Grundlagen von Green Bonds und nimmt Stellung zu den gesellschaftlichen, ökologischen und unternehmerischen Möglichkeiten, die sich aus ihnen ergeben.

Green Bonds sind sog. „Grüne Anleihen“ die zur Finanzierung von Unternehmen oder Projekten, die eine ökologische Intention innehaben und nachhaltig die Umwelt schützen, verwendet werden (Vgl. Bloch 2016). Anleihen sind quasi Darlehen oder Verbindlichkeiten und ähneln Bankdarlehen, jedoch haben sie zumeist eine längere Laufzeit. Emittenten, die beispielsweise Klimaschutz- oder Umweltprojekte finanzieren wollen, können also Green Bonds emittieren und sich so für einzelne oder mehrere Projekte am Markt Kapital beschaffen (Vgl. Kidney/ Boule 2016). Durch die Emission erhalten einerseits die Emittenten Fremdkapital und andererseits können Förderkredite über das Investitionsvehikel weiterverarbeitet werden.

Die Anleihe erscheint als Fremdkapital in der Bilanz des emittierenden Unternehmens und wird nach Ende der Laufzeit in Höhe der Einlage mit Verzinsung an die Gläubiger zurückgezahlt. Das bedeutet, dass für Unternehmen Anleihen eine günstige Form der Kapitalaufnahme darstellen und sich in Abhängigkeit des Verschuldungsgrades eines Unternehmens das Risikoprofil für das Eigenkapital und damit die Kosten für ein Darlehen für das Unternehmen verschieben können. Auch für Investoren sind Anleihen vorteilhaft: Sie weisen ein geringeres Risiko auf und sind zudem sicherer als Kapitalbeteiligungen (Vgl. Kidney/ Boule 2016).

Green Bonds können vor allem in Form der folgenden Anleihearten emittiert werden: Grüne Anleihen funktionieren wie konventionelle Schuldinstrumente und werden wie

üblich risikogewichtet – anhand der Kreditwürdigkeit des Emittenten – sowie auf Bonität geprüft. Gehandelt werden sie auf dem Sekundärmarkt, insofern die Bedingungen dieses Marktes erfüllt sind. Als Emittenten kommen souveräne Staaten, multilaterale Entwicklungsbanken und auch Unternehmen in Frage (Vgl. Kidney/ Boule 2016). Bisher wurden Green Bonds jedoch hauptsächlich von multilateralen Organisationen wie beispielsweise der Weltbank ausgegeben. Aber auch die übrigen Finanzhäuser haben das Potential von Green Bonds erkannt und diese in ihr bestehendes Produktportfolio eingebunden. Denn durch neue klimapolitische Ziele und den damit einhergehenden Auflagen steigt die Nachfrage nach Kapital zur Finanzierung von Umwelt- und Klimaschutzprojekten. Zudem übernehmen Investoren vermehrt gesellschaftliche Verantwortung, indem sie in rasch wachsende Branchen wie beispielsweise Windkraft oder Solarenergie rentierend investieren. Es handelt sich bei diesen Investoren mithin um verantwortliche Investierende, die die Übernahme von gesellschaftlicher und ökologischer Verantwortung in den Vordergrund stellen und weniger das Finanzprodukt mit der höchsten Rendite (Vgl. Bloch 2016).

Weiterhin birgt das enorme monetäre Volumen am Finanzmarkt Wachstumspotenzial für den Green-Bond-Markt. Deutsche Asset-Manager verwalten aktuell Vermögenswerte von circa 1.700 Milliarden Euro zur Finanzierung von Staaten oder Unternehmen über beispielsweise Anleihen oder Aktien (Vgl. National Advisory Board Deutschland 2014). Da Green Bonds in die Asset-Kategorie der Anleihe fallen, wird ihr Volumen entsprechend des globalen „Nachhaltigkeits-Trends“ voraussichtlich zunehmen und von einem Nischenprodukt zum Mainstream emporheben (Vgl. Burrows 2014).

Charakterisierend ist bei den Green Bonds vor allem, dass die Übernahme gesellschaftlicher und ökologischer Verantwortung für den Investor im Vordergrund steht und nicht etwa das Finanzprodukt mit dem höchsten Gewinn oder Rendite. Banken dienen hierbei als Marktplatz für Angebot der Anleihe und Nachfrage des Investors.

Grüne Anleihen erfüllen eine elementare Funktion bei der Finanzierung in nachhaltige Projekte und den damit verbundenen Kampf gegen die globale Erwärmung und andere gesellschaftliche Herausforderungen unserer Zeit. Diese

gesamtgesellschaftliche Aufgabe kann nur durch einen immens hohen Aufwand an Kapital bewerkstelligt werden. Zur Bewältigung dieses enormen Kapitaleaufwandes beschaffen sich Staaten und Unternehmen Kapital durch klassische Finanzmarktinstrumente, wie der Aufnahme von Fremdkapital über Kredite und Anleihen. Der Emittent, welcher ein Projekt durch Green Bonds finanzieren möchte, stellt dem Investor einen Schuldschein in Form einer Anleihe aus und erhält im Gegenzug das vereinbarte Kapital (Vgl. Schredelseker 2014).

Green Bonds unterliegen den Richtlinien der EU-Projektanleihen und sind somit eine Garantie dafür, dass das Kapital des Investors nach einer festgelegten Zeit dem Gläubiger mit Zinsen rückzahlbar zur Verfügung gestellt wird. Besonders von dem Klimawandel betroffene Entwicklungs- bzw. Schwellenländer können einen so beträchtlichen Kapitaleaufwand nicht ohne externe Unterstützung bewerkstelligen. Bis 2020 sind weltweite Investitionen in Höhe von 500 Mrd. US-Dollar – und bis 2030 sogar 1.000 Mrd. US-Dollar – von Nöten, um den negativen Konsequenzen der globalen Erwärmung entgegenzuwirken (Vgl. Deutsche Bank 2016).

Anleihen werden durch ein Wertpapier verbrieft, in welchem die Konditionen und der Zweck des Kapitalverkehrs festgelegt sind. Zur Sicherstellung der Erfüllung des ausgewiesenen Zwecks eines Projekts sind Emittenten dazu verpflichtet, Transparenz durch Berichterstattung zu gewährleisten. Als regulierendes Instrument wurden 2014 die Green Bond Principles von Banken, Emittenten, Investoren und Umweltorganisationen definiert. Dabei handelt es sich um Leitlinien zur Verwendung und Verwaltung des Emissionserlöses aus Grünen Anleihen sowie eine ausreichende und angemessene Berichterstattung hierüber. Sie geben Handlungshinweise zur Allokation, Offenlegung, Verwaltung und Berichterstattung über das durch die Green Bonds aufgebrachte Kapital. „Ziel ist es, die Standardisierung, Integrität und Transparenz im Markt für Green Bonds zu fördern“ (Commerzbank o. J.).

Noch sind die Regeln nur freiwillig aber fest steht, dass ein so rasant wachsender Markt Regularien unterliegen muss, um den Auswahlprozess für ein Projekt, die Offenlegung und das Steuern der verwendeten Mittel, sowie die Ansprüche an das Berichtswesen sicherzustellen. Explizit das Berichtswesen nimmt hier eine essenzielle Rolle ein, denn ohne dieses lässt sich für den Anleger nicht feststellen, ob die zur

Verfügung gestellten Finanzmittel auch wirklich der Gesellschaft und der Umwelt zugutekommen. Des Weiteren verpflichtet sich ein Finanzhaus durch die Unterzeichnung der Green Bond Principles, dass die von dem Emittenten herausgegebenen Grünen Anleihen durch eine externe Wirtschaftsprüfungsgesellschaft überwacht werden. Zusätzlich muss das Investorenkapital für ein Projekt über ein Sonderkonto verwaltet werden. Hier befinden sich die Gelder der Investoren in Form von Buchgeld. Die vier wichtigsten Grundsätze bei der Emission von Green Bonds beziehen sich auf die Transparenz der Anleihe (Vgl. Kidney/ Boule zit. n. Wendt 2016: S. 506).

Bei Green Bonds handelt es sich um wichtige Instrumente, um Klima- und Umweltschutzprojekte zu finanzieren. Das macht sie besonders für nachhaltigkeitsorientierte Investoren interessant. Solche Investoren stellen hohe Anforderungen, was die Sozial- und Umweltstandards betrifft. Sofern diese nicht oder nur zum Teil erfüllt werden können, reagieren sie sehr sensibel. Zudem verlangen sie, dass mit einer unabhängigen Überprüfung sichergestellt wird, dass die Mittelverwendung der Green Bonds ihren Anforderungen entspricht, die sie an ein nachhaltiges Investment stellen (Vgl. oekom research 2015).

## 6 Fazit

Ökonomische sowie moralische Ziele sind häufig nicht deckungsgleich. Die Soziale Marktwirtschaft hat sich bisher nicht als optimaler Lösungsweg ergeben, auf dem es möglich wäre, ökonomische und soziale Gesichtspunkte gleichermaßen zu berücksichtigen. Solange allerdings keine alternativen Wirtschaftsmodelle zur Debatte stehen, gilt es aus ethischer Perspektive die Soziale Marktwirtschaft durch entsprechende Rahmenbedingungen zu modifizieren, dass moralisch gutes Handeln für alle Beteiligten attraktiv wird und unmoralische Verhaltensweisen unattraktiv sind bzw. nicht geduldet werden. Geht mit Wirtschaften ein instrumentelles Vorgehen zur Herstellung, Etablierung sowie Sicherung des gesellschaftlichen Wohlstands einher, welcher das Fundament für das gelingende Leben der mündigen Bürger bildet, lassen sich wirtschaftliche und moralische Zielsetzungen durchaus vereinbaren. Dies kann entweder durch die Vorgabe eines Ordnungsrahmens geschehen oder durch die moralische Befähigung des Subjekts.

Jede Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung als Grundlage für ökonomischen und sozialen Erfolg umfasst ein festgefügtes Wertesystem. Die Freiheit des Einzelnen stößt an ihre Grenzen, wo sie die Ordnung bedroht und zum Nachteil aller wird. Die Verantwortung aller beginnt, wo die Kraft des Einzelnen zur eigenen Versorgung nicht ausreicht. Gleichzeitig ist Freiheit der grundlegende Parameter eines funktionierenden Gesellschafts- und Wirtschaftssystems und der Wesenskern der Sozialen Marktwirtschaft. Sie erfordert Eigenverantwortung und gewährt gleichzeitig Solidarität und gründet auf dem Schutz der Freiheit des Bürgers und seines Eigentums durch den Staat. Weiterhin gilt es ökonomische Effizienz mit ethisch und moralisch ausgerichtetem Handeln zu verbinden. Ohne moralische Kriterien für gutes und schlechtes Handeln und der Bewertung der Folgen kann keine soziale, ökonomische und ökologische Nachhaltigkeit entstehen. Gutes Handeln basiert auf Werten und Normen und setzt gleichzeitig Gewissenhaftigkeit, Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein voraus.

Gutes Handeln impliziert seine Fähigkeiten zu vernünftigem und gesellschaftlich verantwortungsbewusstem Handeln zu gebrauchen. Rationalität und Verantwortungsbewusstsein sind unabdingbar, um die persönlichen

Lebenswirklichkeit zu gestalten und grundlegend für ein auf Freiheit und soziale Teilhabe angelegtes Gesellschafts- bzw. Wirtschaftssystem. So kann das Fundament der sozialen und wirtschaftlichen Sicherheit für breite Bevölkerungsschichten gesichert werden. Ohne moralisch geprägte Rahmenordnung erreicht ein Gesellschafts- und Wirtschaftssystem keine Stabilität sowie Nachhaltigkeit. Um diese zu etablieren ist ein gesellschaftlicher Konsens von Nöten. Die Soziale Marktwirtschaft ist ein Ordnungskonzept, das auf die Innovation von (im-) materiellen Werten beruht und gleichzeitig ein Lebensprinzip, welches durch die soziale Teilhabe Erfolg schafft. Allerdings muss sich jeder für die Grundnormen menschlichen Miteinanders befolgen

In diesem Buch wurde aufgezeigt, wie ethisch verantwortliches Wirtschaften gelingen kann, welche Quellen es hat und welche Handlungsmodelle denkbar sind. Dabei wurde deutlich, dass nicht erst seit der Erfindung der Sozialen Marktwirtschaft das ethische und moralische Verhalten einen funktionalen Faktor für soziale Gruppen darstellt, dessen Bedeutung für Individuum und Gesellschaft etwas Positives und notwendige Voraussetzung für eine funktionierende Gesellschaft sind. Auch wenn sich ethische und wirtschaftliche Zielsetzungen konträr gegenüberzustehen scheinen, zwingend ist dieser Gegensatz keinesfalls. Die angesprochenen Erklärungsansätze zur Bewertung von Moral und Wirtschaft weisen in sich schlüssige und logische Argumentationsmuster auf und leisten einen erheblichen Beitrag zur Klärung wirtschaftsethischer Fragestellungen. Trotzdem ist es nicht einfach in einer konkreten Situation eine einfache, moralisch richtige sowie verantwortungsbewusste Antwort zu geben.

Es ist schwierig, das wirtschaftsethische Verhalten mit nur einem ethischen Erklärungsansatz zu analysieren. Diverse moraltheoretische Ansätze müssen ergänzend zur Beantwortung der Frage nach moralisch richtigem Handeln in unserer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung herangezogen werden. Dennoch geben sie gute Orientierungshilfen im Hinblick auf moralisch richtiges Handeln. Sowohl über die hohe Stellung der Freiheit sowie der sozialen Gerechtigkeit herrscht Konsens, sowohl in der öffentlichen sowie in der wissenschaftlichen Diskussion. Dennoch wurde in der vorangehenden gesellschaftspolitischen Sichtweise des Wirtschaftens, Sozialverantwortung, insbesondere in Deutschland über einen langen Zeitraum als

Aufgabenbereich der Politik und nicht der Wirtschaft verstanden. Diese auch in der wirtschaftsethischen Forschungsliteratur beobachtende Fehlentwicklung muss entgegengesteuert und als gemeinsame Aufgabe angegangen werden. Hier ist jeder einzelne Konsument gefordert, der mit seinen Kaufentscheidungen dazu beiträgt, ob wirtschaftsethisches Verhalten für Unternehmen eine lohnenswerte Angelegenheit ist. Niemand muss Produkte kaufen, die unter ethisch fragwürdigen Bedingungen produziert worden sind. Dies beginnt bei Eiern und endet noch längst nicht bei der Wahl des Automodells. Um sich richtig entscheiden zu können, ist Information notwendig. Konsumenten sollten sich also dafür interessieren, wie das Produkt hergestellt worden ist, das sie kaufen.

Langfristig wird es also nicht erfolgreich sein, ein moralisches Verhalten immer nur von anderen Wirtschaftssubjekten einzufordern, während die eigenen Kaufentscheidungen dies nicht unterstützen. Dies gilt auch für den thematisierten Bereich der Gerechtigkeit. Auch diese ist nichts, was durch ihr Einfordern entsteht. Gefragt ist vielmehr die Verwirklichung, die nicht auf staatlichen Zwang, sondern auf private Initiative zurückgeht. Wesentlich ist hier die in der Sozialen Marktwirtschaft geforderte Subsidiarität. Was also im privaten Umfeld an Gerechtigkeit geschaffen werden kann, das muss nicht an staatliche Institutionen delegiert werden. Ebenso bietet das Vertrauen auf staatliche Institutionen keine Entschuldigung für die eigene Verantwortungslosigkeit gegenüber einer sozial gerechten und deshalb moralischen Wirtschaftsordnung. So schließt das Buch mit dem eindringlichen Hinweis, diese Verantwortung stattdessen ernst zu nehmen und nicht von staatlichen Institutionen das Lösen von Problemen zu erwarten, die selbst verursacht worden sind.

## Literaturverzeichnis

- Adamy, W. (2012): Deutscher Gewerkschaftsbund, Arm trotz Arbeit: Einkommen immer öfter nicht ausreichend, online im Internet: [http://www.sozialpolitik-aktuell.de/tl\\_files/sozialpolitik-aktuell/\\_Kontrovers/HartzIV/DGB%202012%20Mai%20Hartz4Erwerbstaetiger%20regional.pdf](http://www.sozialpolitik-aktuell.de/tl_files/sozialpolitik-aktuell/_Kontrovers/HartzIV/DGB%202012%20Mai%20Hartz4Erwerbstaetiger%20regional.pdf), aufgerufen am 15.08.2018.
- Aidt, T. (2003): Redistribution and deadweight costs: the role of political competition, *European Journal of Political Economy* 19, 205–226.
- Andre, J., (1992): Blocked Exchanges: A Taxonomy. In: *Ethics* 103, 29–47.
- Arbeitsrechte.de (2018): Mindestlohn, online im Internet: <http://www.arbeitsrechte.de/mindestlohn-pro-contra/>, aufgerufen am 15.08.2018
- Aßländer, Michael S. 2011: *Handbuch Wirtschaftsethik*. Verlag J.B. Metzler: Stuttgart/ Weimar.
- Bachinger, K. / Matis, H. (2009): *Entwicklungsdimensionen des Kapitalismus*. Wien, Köln, Weimar: Böhlau Verlag.
- Ballestrem, Graf Karl (2001). *Adam Smith*. München: Verlag C.H.Beck.
- Baßeler, U./ Heinrich, J./ Utecht, B. (2006): *Grundlagen und Probleme der Volkswirtschaft*, Wiesbaden.
- Bea, F. / Scheurer, S. / Hesselmann, S. (2008): *Projektmanagement*. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Bloch, D. (2016). *Hedging Climate Risk: A Global and Local Solution*, *Wilmott* (2016) Vol. 81, S. 28-51, DOI 10.1002/wilm.10472.
- Bogusz, T. (2010): *Zur Aktualität von Luc Boltanski*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Boltanski, L./ Chiapello, E. (2003): *Der neue Geist des Kapitalismus*. Aus dem Französischen von Michael Tillmann. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft.
- Brennan, J. (2014): *Why not Capitalism?*, Princeton: Princeton University Press.
- Brenner, D. (2014): *Umweltethik Ein Lehr- und Lesebuch*, Wiesbaden.
- Bröckling, U. (2007): *Das unternehmerische Selbst*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.

- Bundeszentrale für politische Bildung (BPB) (2018). Unsichtbare Hand, online im Internet: <https://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/lexikon-der-wirtschaft/20914/unsichtbare-hand>, abgerufen am 15.08.2018.
- Burrows, A. (2014): Financing Sustainable Forest Landscapes. Conservation Letters (2016), Vol. 7 (6), S. 499-500.
- Cohen, G.A. (2009): Why Not Socialism?, Princeton: Princeton University Press.
- Commerzbank (o.J.): Commerzbank sieht weiteres Wachstum und zunehmende Standardisierung im Markt für Green Bonds. Online im Internet: [https://www.commerzbank.de/media/presse/archiv\\_1/mitteilungen/2014\\_5/2014-08-](https://www.commerzbank.de/media/presse/archiv_1/mitteilungen/2014_5/2014-08-), abgerufen am 15.08.2018.
- Detzer, D. (2010): Mindestlöhne und Beschäftigung, online im Internet: [www.boeckler.de/wsimit\\_2010\\_08\\_detzer.pdf](http://www.boeckler.de/wsimit_2010_08_detzer.pdf), aufgerufen am 15.08.2018.
- Deutscher Arbeitgeber Verband (2016): Mindestlohn, online im Internet: [https://deutscherarbeitgeberverband.de//aktuelles/2015/2015\\_11\\_18\\_dav\\_aktuelles\\_mindestlohn.html](https://deutscherarbeitgeberverband.de//aktuelles/2015/2015_11_18_dav_aktuelles_mindestlohn.html), aufgerufen am 15.08.2018.
- Deutscher Gewerkschaftsbund (2016): Mindestlohn, online im Internet: <http://www.dgb.de/schwerpunkt/mindestlohn/hintergrund/argumente>, aufgerufen am 15.08.2018.
- Deutschmann, C. (2008): Kapitalistische Dynamik. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Domini, A. L. (2001): Socially responsible investing: Making a difference and making money. o.O: Dearborn Trade Publishing.
- Durkheim, É. ([1912]1994): Die elementaren Formen des religiösen Lebens. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Ehrentraut, O./ Matuschke, M./ Schmutz, S./ Schüssler, R. (2011): Fiskalische Effekte eines gesetzlichen Mindestlohns, Expertise im Auftrag der Abteilung Wirtschafts-und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung, in: WisoDiskurs 05/11, Basel
- Eucken, W. (1940): Die Grundlagen der Nationalökonomie, Verlag von Gustav Fischer, Jena.
- Eucken, W.(1990): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 6. Auflage, Mohr Siebeck, Tübingen.
- European Sustainable Investment Forum (2017): European SRI Study, online im Internet: <http://www.eurosif.org/research/eurosif-sri-study/sri-study-2016>, abgerufen am 15.08.2018.

- Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V. (2017): Marktbericht Nachhaltige Geldanlagen 2016 – Deutschland, Österreich und die Schweiz, online im Internet: <http://www.forum-ng.org/de/nachhaltige-geldanlagen/marktuebersicht.html>, abgerufen am 17.08.2017.
- Franz, W. (2007): Der trügerische Charme des Mindestlohns, In: Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung. Jg. 40. Ausgabe 4, S.431-438
- Friedrich L./ Sell, D./ Reinisch., G. (2016): Anmerkungen zum Monopson am Arbeitsmarkt, online im Internet: <https://dokumente.unibw.de/pub/bscw.cgi/7460529>, aufgerufen am 15.08.2018.
- Frühbauer, J. (2007): John Rawls >Theorie der Gerechtigkeit<. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Geschwinde, T. ([1985]2007): Rauschdrogen: Marktformen und Wirkungsweisen. 6. Aufl. Berlin: Springer.
- Global Sustainable Investment Alliance (2017): Global Sustainable Investment Review 2016, online im Internet: <http://www.gsi-alliance.org/resources/>, abgerufen am 17.08.2017.
- Grunwald, A./ Kopfmüller, J. (2012): Nachhaltigkeit. Eine Einführung. 2. aktualisierte Auflage. Campus Verlag; Frankfurt/ New York.
- Heidenreich, F. (2011): Theorien der Gerechtigkeit. Eine Einführung. Opladen & Farmington Hills: Verlag Barbara Budrich.
- Heines, A. (2012): Projekte als Erfolgsfaktor. [http://www.gpm-ipma.de/fileadmin/user\\_upload/Know-How/studien/Projekte\\_als\\_Erfolgsfaktor\\_Ergebnisse.pdf](http://www.gpm-ipma.de/fileadmin/user_upload/Know-How/studien/Projekte_als_Erfolgsfaktor_Ergebnisse.pdf) (abgerufen am 19.06.2013)
- Hengsbach, F. (2008): Kapitalismus als Religion? In: Wagner, Gabriele / Hessinger, Philipp (Hrsg.): Ein neuer Geist des Kapitalismus? Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften. S. 145-191.
- Hengsbach, F. (2008): Kapitalismus als Religion? In: Wagner, Gabriele / Hessinger, Philipp (Hrsg.): Ein neuer Geist des Kapitalismus? Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften. S. 145-191.
- Henneberger, F. / Haug, L. (2016): Die Auswirkungen von Mindestlöhnen auf das Gleichgewicht im Arbeitsmarkt, online im Internet: <http://www.unisg.ch/~media/Internet/Content/Dateien/InstituteUndCenters/FAA/Publikationen/Diskussionspapiere/2010/dp121.ashx>, aufgerufen am 15.08.2018.
- Herzinger, R. (2003). Kapitalismus als Ethos, online im Internet: <http://onlinemercur.de/seiten/herz.htm>, aufgerufen am 15.08.2018

- Hess, A. (2014): The Political Theory of Judith N. Shklar. Exile from Exile. New York: Palgrave Macmillan.
- Hessinger, P. / Wagner, G. (2008): Max Webers Protestantismus-These und der „neue Geist des Kapitalismus“. Eine deutsch-französische Gegenperspektive. In: Wagner, Gabriele / Hessinger, Philipp (Hrsg.): Ein neuer Geist des Kapitalismus? In: Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften. S. 9-40.
- Höffe, O. (Hrsg.) (1977): Über John Rawls' Theorie der Gerechtigkeit. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Höffe, O. (Hrsg.) (2013): John Rawls: Eine Theorie der Gerechtigkeit (Klassiker Auslegen, Band 15). Berlin: Akademie Verlag.
- Hoppe, H. H. (2012): Der Wettbewerb der Gauner, Über das Unwesen der Demokratie und den Ausweg in die Privatrechtsgesellschaft, Berlin: Holzinger Verlag.
- Horn, G. (2005): Zentrale versus Dezentrale Lohnbildung, online im Internet: [http://www.boeckler.de/pdf/v\\_2005\\_09\\_01\\_vortrag\\_horn.pdf](http://www.boeckler.de/pdf/v_2005_09_01_vortrag_horn.pdf), aufgerufen am 15.08.2018.
- Janssen, D./Sen, A./Bhattacharya, P (2014): Corporate crises in the age of corporate social responsibility, Business Horizons, 183-192.
- Jost, P.-J. (2008): Organisation und Motivation. 2. Auflage. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Jung, H. (2006): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 10. Auflage. München: Oldenbourg Verlag.
- Kaesler, D. (2003): Max Weber. Eine Einführung in Leben, Werk und Wirkung, 3. aktualisierte Auflage. Frankfurt a. M: Campus Verlag.
- Kersting, W. (2001): John Rawls zur Einführung. 1. Aufl., Hamburg: Junius.
- Kidney, S./ Boule, B. (2016): Möglichkeiten einer Finanzierung des Klimawandels durch Anleihen. In K. Wendt (Hrsg.), CSR und Investment Banking (S. 489-517). Berlin, Heidelberg: Springer.
- Kirchgässner, G. (2007): Das Gespenst der Ökonomisierung. In: Wolfgang Reinhard/Justin Stagl (Hg.), Menschen und Märkte: Studien zur historischen Wirtschaftsanthropologie. Wien: Böhlau, 401–433.
- Kirstein, R. / Schmidtschen D. (2000). Wie die „unsichtbare Hand“ funktioniert: Gewinnmaximierung als Triebfeder der Effizienz / Ein „classroom-experiment“, in: Magazin Forschung, Ausgabe 1/2000, 2000, online im Internet: <http://www.unisaarland.de/verwalt/kwt/f-magazin/1-2000/Schmidtchen.pdf>, aufgerufen am 15.08.2018

- Knabe, H./ Schöb, D./ Thum, F. (2014):, Der flächendeckende Mindestlohn, online im Internet: [http://edocs.fu-berlin.de/docs/servlets/MCRFileNodeServlet/FUDOCS\\_derivate\\_000000003072/discpa\\_per2014\\_4.pdf?hosts=](http://edocs.fu-berlin.de/docs/servlets/MCRFileNodeServlet/FUDOCS_derivate_000000003072/discpa_per2014_4.pdf?hosts=), aufgerufen am 15.08.2018.
- Koch, A. / Rosemann, M. / Späth, J. (2011): Soloselbstständige in Deutschland. Expertisen und Dokumentationen zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Friedrich-Ebert-Stiftung. <http://library.fes.de/pdf-files/wiso/07831-20110309.pdf>, abgerufen am 15.08.2018.
- Kreutzer, A. (2011): Arbeit und Muße. Studien zu einer Theologie des Alltags. Berlin. Lit Verlag.
- Krönig, F. (2007): Die Ökonomisierung der Gesellschaft: Systemtheoretische Perspektiven. Bielefeld: Transcript.
- Kuhlen, F. (2005): E-World-Technologien für die Welt von morgen. Berlin, Heidelberg: Springer Verlag.
- Kunze, M. (2008): Unternehmensethik und Wertemanagement in Familien- und Mittelstandsunternehmen. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Kurz, Heinz D. (1993). Eigenliebe tut gut. in: Zeitpunkte Nr. 3. „Zeit der Ökonomen. Eine kritische Bilanz volkswirtschaftlichen Denkens“. Hamburg: Die Zeit. S. 11-13.
- Ladwig, B. (2011): Gerechtigkeitstheorien zur Einführung. Hamburg: Junius Verlag GmbH.
- Langfeldt, B. (2009): Subjektorientierung in der Arbeits- und Industriesoziologie. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Law, S. (2007): Philosophie. London, Dorling Kindersley Limited Verlag.
- Lesch, Hagen (2016): IW-Trends, Beschäftigungs- und verteilungspolitische Aspekte von Mindestlöhnen Nr.4, online im Internet: <http://www.iwkoeln.de/studien/iw-trends/beitrag/54001>, aufgerufen am 15.08.2018.
- Louche, C./ Arenas, D./ Van Cranenburgh, K. C. (2012): From preaching to investing: Attitudes of religious organisations towards responsible investment. Journal of business ethics, 110(3), 301-320.
- Lovelock, G. (1991): The Practical Science of Planetary Medicine, New York.
- Lübbe, H. (2001): Moral und Ökonomie: Moral der Ökonomie. In: Klaus D. Hildemann (Hg.), Die Zukunft des Sozialen: Solidarität im Wettbewerb. Leipzig: Evangelische Verlagsanstalt, 157– 165.
- Marx, K. (2009): Das Kapital, Berlin: Anaconda.

- Minssen, H. (2006): Arbeits- und Industriesoziologie. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Mises, L. v. (1927): Liberalismus, Jena: Verlag von Gustav Fischer.
- Mueller-Goldingen, C. (2003): Aristoteles. Hildesheim, Georg Olms Verlag.
- National Advisory Board Deutschland (2014): Wirkungsorientiertes Investieren: Neue Finanzierungsquellen zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen. Online abrufbar unter <https://www.bertelsmann-stiftung.de/de/publikationen/publikation/did/wirkungsorientiertes-investieren-neue-finanzierungsquellen-zur-loesung-gesellschaftlicher-herausfor/>, abgerufen am 15.08.2018.
- Nohlen, D. (2002): Legitimität. In: Dieter Nohlen (Hg.), Kleines Lexikon der Politik. München: Verlag C.H. Beck, 275–276.
- Ott, P./Dierks, D./Voget-Kleschin, H. (2016): Handbuch Umweltethik, Wiesbaden.
- Parguel, F./Benoît-Moreau, G./Larceneux, H. (2011): How sustainability ratings might deter 'greenwashing': A closer look at ethical corporate communication, Journal of Business Ethics, London.
- Quenzel, G. (2005): Konstruktionen von Europa: Die europäische Identität und die Kulturpolitik der Europäischen Union. Bielefeld: transkript Verlag.
- Raddatz, G./ Wolf, S. (2007): Irrglaube Mindestlöhne – Trügerische Hoffnung, zerstörte Beschäftigungschancen, in: Stiftung Marktwirtschaft, Heft Nr. 99, 03/2007, S. 15 – 17
- Radin, M. (1996): Contested Commodities: The Trouble with Trade in Sex, Children, Body
- Rawls, J. (1971): A Theory of Justice. Cambridge/Massachusetts: Harvard University Press. Rawls, John (1975): Eine Theorie der Gerechtigkeit. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Recktenwald, H.C. (1974): Würdigung des Wohlstands der Nationen in: Smith, Adam (1974): Der Wohlstand der Nationen: Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen. München: dtv-Verlag.
- Redner, H. (2006): Wie kann man moralisch leben? Geschichte und Gegenwart ethnischer Kulturen. Stuttgart: Kohlhammer Verlag.
- Reineck, U. / Anderl, M. (2012): Handbuch Prozessberatung. Weinheim und Basel: Beltz Verlag.
- Röpke, W. (1976): Civitas humana. Grundfragen der Gesellschafts- und Wirtschaftsreform. Rentsch Verlag: Bern/ Stuttgart.

- Roth, A. E. (2007): Repugnance as a Constraint on Markets. In: The Journal of Economic Perspectives 21, 37–58.
- Rüstow, A. v. (1961): Paläoliberalismus, Kommunismus und Neoliberalismus, in: Greiss, Franz (Hrsg.), Wirtschaft Gesellschaft und Kultur – Festgabe für Müller-Armack. Dunker und Humblodt Verlag: Berlin, S. 61-70.
- Satz, D. (2010): Why Some Things Should Not Be for Sale: The Moral Limits of Markets. Oxford: Oxford University Press.
- Schmidt, K. (2008): Mindestlohn: Für und Wieder, in: ifo Schnelldienst, 61.Jg., Sonderausgabe 06/2008, München S. 21-23
- Schneeweiß, A. (2011): Spekulation im Schatten. Nachhaltigkeit und Investitionen in Rohstoffe. Siegburg: Südwind eV–Institut für Ökonomie und Ökumene (Hrsg).
- Schneider, F. (2014): Beschlüsse der Großen Koalition treiben die Schattenwirtschaft an, Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung e.V., online im Internet: <http://www.tagesschau.de/schwarzarbeit-iaw100.pdf>, aufgerufen am 15.08.2018.
- Scholtens, B. (2006): Finance as a Driver of Corporate Social Responsibility, in: Journal of Business ethics, 68: S. 19-33.
- Schumpeter, Joseph A. (1965). Geschichte der ökonomischen Analyse. 1. Teilband. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Schuster, T. (2013): IW policy paper 19/2013, Mindestlohn Beschäftigungsrisiken höher als behauptet, online im Internet: <http://www.iwkoeln.de/studien/iw-policy-papers/beitrag/thomas-schuster-mindestlohn-130898>, aufgerufen am 15.08.2018.
- Sennett, R. (2000): Der flexible Mensch. München: btb Verlag.
- Shklar, J. (1992): Über Ungerechtigkeit. Berlin: Rotbuch Verlag.
- Siano, M./ Vollero, A./ Conte, S./ Amabile, C. (2017): "More than words": Expanding the taxonomy of greenwashing after the Volkswagen scandal, Journal of Business Research 2017, 27-37.
- Smith, Adam (1999). Der Wohlstand der Nationen: Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen. 8. Aufl. München: dtv-Verlag.
- Söllner, Fritz (2015). Die Geschichte des ökonomischen Denkens. 4. Aufl. Berlin/Heidelberg: Springer-Verlag.
- Sowell, Thomas (2006). On classical economics. New Haven: Yale University Press.
- Springer Gabler Verlag (Hrsg.) (2018): Gabler Wirtschaftslexikon Stichwort: Interessengruppen, online im Internet:

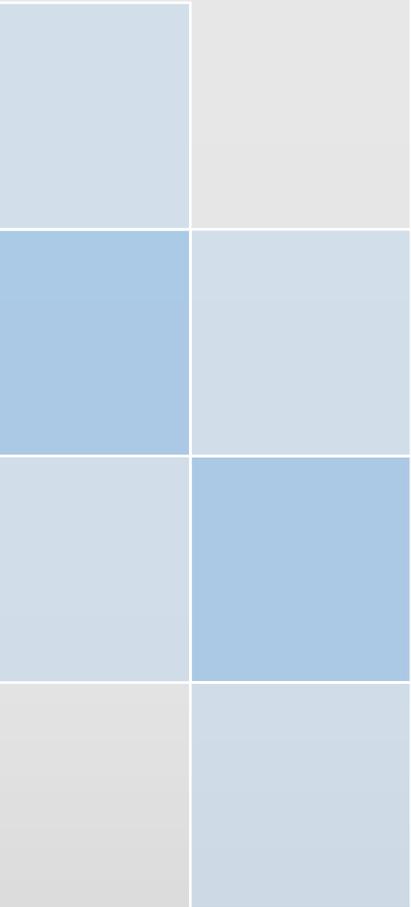
- <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/10000/interessengruppen-v12.html>, abgerufen am 15.08.2018.
- Springer Gabler Verlag (Hrsg.) (2018): Gabler Wirtschaftslexikon, Stichwort: Rent Seeking, online im Internet: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/5464/rent-seeking-v10.html>, abgerufen am 15.08.2018.
- Statista (2018): Europäische Union: Jugendarbeitslosenquoten in den Mitgliedsstaaten, online im Internet: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/74795/umfrage/jugendarbeitslosigkeit-in-europa/>, aufgerufen am 15.08.2018.
- Steenbock, V. (2003): Die großen Themen der Philosophie. Darmstadt, Primus Verlag.
- Stehr, N./Marian, A. (2008): Konsum zwischen Markt und Moral: Eine soziokulturelle Betrachtung moralisierter Märkte. In: Stehan A. Jansen/Eckhard Schröter/Nico Stehr (Hg.), Mehrwertiger Kapitalismus: Multidisziplinäre Beiträge zu Formen des Kapitalismus und seiner Kapitalien. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 195–217.
- Stoll, P. (2001): Ethisches Investment? Motivation, Kriterienfindung und aktueller Stand in der evangelischen Landeskirche Württemberg. Ethisches Investment– Strategien für kirchliche Geldanlagen (S. 29-40). Hannover: EKD
- Stührenberg, M. (2008): Nachhaltiges Human Resource Management-Image oder Ethik?, uwf UmweltWirtschaftsForum.
- Swedberg, R. (2007): Vorwort. In: Jens Beckert/Rainer Diaz-Bone/Heiner Ganßmann (Hg.), Märkte als soziale Strukturen. Frankfurt a.M.: Campus, 11–18.
- Tamm, S. (2010): Eigentum, Grundprinzipien und Denkanstöße, liberal Verlag, Berlin.
- Thumfart, A. (1999): Kritische Gerechtigkeitstheorien und Ungerechtigkeit im Transformationsprozeß. In: Andreas Dornheim/Winfried Franzen/Alexander Thumfart/Arno Waschkuhn (Hrsg.): Gerechtigkeit. Interdisziplinäre Grundlagen. Opladen/Wiesbaden: Westdeutscher Verlag GmbH, S. 208-248.
- Tietmeyer, H. (2003): Soziale Marktwirtschaft und katholische Soziallehre, Weitgehende Übereinstimmungen, online im Internet: <http://www.hans-tietmeyer.de/sozialemarktwirtschaftundkatholischesoziallehre.html>, abgerufen am 15.08.2018.
- Upgang, M. (2009): Gewinn mit Sinn: Wie Sie Ihr Geld sicher anlegen-mit gutem Gewissen; der nachhaltige Finanzratgeber. München: Oekom.
- Varian, H. (2016): Grundzüge der Mikroökonomik, Hamburg.

- von Hayek, F. A. (1977): Drei Vorlesungen über Demokratie, Gerechtigkeit und Sozialismus, Tübingen: Mohr Siebeck.
- von Hayek, F. A. (1991): Die Verfassung der Freiheit, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Voß, G. (2001): Der Arbeitskraftunternehmer. Ein neuer Typus von Arbeitskraft und seine sozialen Folgen. Online im Internet: <http://www.zwe.uni-bremen.de/data/43-voss.pdf>, abgerufen am 15.08.2018.
- Walter, U. (2016): Löhne und Gehälter in Deutschland, Wiesbaden.
- Walzer, M., ([1983]2006): Sphären der Gerechtigkeit: Ein Plädoyer für Pluralität und Gleichheit. Frankfurt a.M.: Campus.
- Wehinger, F. (2011): Illegale Märkte: Stand der sozialwissenschaftlichen Forschung. MPIfG Working Paper 11/6. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Weisser, G. (2018): Lohnbildung in der Marktwirtschaft, online im Internet: <http://library.fes.de/gmh/main/pdf-files/gmh/1956/1956-09-a-525.pdf>, aufgerufen am 15.08.2018.
- Wendt, K. (2015): Opportunities Through Positive Impact Investing and Finance Embedded in Banking Value Chains. In M. D'heur (Hrsg.), Sustainable Value Chain Management – Delivering Sustainability Through the Core Business (S. 227-248). Wiesbaden: Springer.
- Yack, B. (Hrsg.) (1996): Liberalism without Illusions. Chicago & London: The University of Chicago Press 1996.
- Zappella-Kindel, C./ Kindel, G. (2011): Der grüne Guide, Wiesbaden.
- Zschocke, M. (2005): Mobilität in der Postmoderne. Psychische Komponenten von Reisen und Leben im Ausland. Würzburg: Königshausen & Neumann.



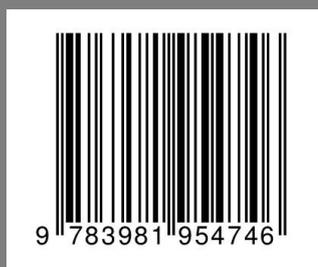






Die ethische Verantwortung wirtschaftlichen Handelns ist mit der Sozialen Marktwirtschaft zur deutschen Staatsräson geworden. Auch wenn der damalige Wirtschaftsminister Ludwig Erhard nicht ihr Urheber war, hat er ihr doch politisch zum Durchbruch verholfen und sie zur maßgeblichen Wirtschaftsordnung der damals noch jungen Bundesrepublik gemacht. Diesen Status hat sie heute längst nicht verloren, auch wenn sie im öffentlichen Bewusstsein mehr und mehr in Vergessenheit gerät. Ihre Prinzipien des „Ehrbaren Kaufmanns“ und der sozialen Verantwortung des Unternehmers für seine Mitarbeiter sowie eine möglichst freie Wettbewerbsordnung sind im wirtschaftlichen Handeln der meisten Unternehmen in Deutschland immer noch präsent, sofern es sich um eines der vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen handelt, bei denen der Eigentümer nicht selten mit seinem Privatvermögen für Verluste haftet und der deshalb weiß, wie wertvoll seine Mitarbeiter auch für seinen wirtschaftlichen Erfolg sind.

ISBN 978-3-9819547-4-6



Gemeinnütziger Eigenvertrieb Lothar Siebler

€ 10,00 [D]

Selbstkostenpreis / Druckkosten

